

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Н. І. Склярук

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

Економіка підприємства

*(для студентів 3 курсу заочної форми навчання
галузі знань 0305 – «Економіка та підприємництво»
напрямку підготовки 6.030509 – «Облік і аудит»)*

Склярук Н. І. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка підприємства» (для студентів 3 курсу заочної форми навчання галузі знань – 0305 „Економіка та підприємництво” напряму підготовки 6.030509 – «Облік і аудит») / Н. І. Склярук; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х.: ХНАМГ, 2012. – 165 с.

Автор: Н. І. Склярук

Рецензент: проф., д. е. н. А. Є. Ачкасов

Рекомендовано кафедрою економіки підприємств міського господарства
протокол № 3 від 08.10.2010 р.

Змістовий модуль 1. Підприємство та чинники його виробничої діяльності

Тема 1. Теорії підприємств та основи підприємництва

Перелік ключових питань:

1. Теорії підприємств та їх характеристика
2. Поняття, цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства.
3. Правові основи функціонування підприємства.
4. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності.
5. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємництві.

**Ключові
поняття:**

Підприємство, місія підприємства, статут, установчий договір, колективний договір, підприємництво, принципи підприємницької діяльності, форма підприємництва, класична та інноваційна моделі підприємництва, виробниче, комерційне, фінансове та посередницьке підприємництво, господарський договір, партнерські зв'язки.

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Теорії підприємств та їх характеристика

Існує кілька основних концепцій підприємства, що описують причини його виникнення, діяльність, ліквідацію. Серед них можна виокремити чотири основні: неокласичну; інституціональну; еволюційну; підприємницьку. Кожна з них в основу основ ставить різні аспекти діяльності підприємства.

У неокласичній теорії підприємство розглядається як цілісний об'єкт, який залучає вихідні ресурси у виробництво та перетворює їх у продукцію. Ця модель підприємства ґрунтується на виробничій функції, котра виражає залежність результатів виробництва від витрачених факторів виробництва, розміру та співвідношення цих факторів. Поведінка підприємства визначається обсягом і структурою ресурсів, що залучаються, та продукцією, що виробляється.

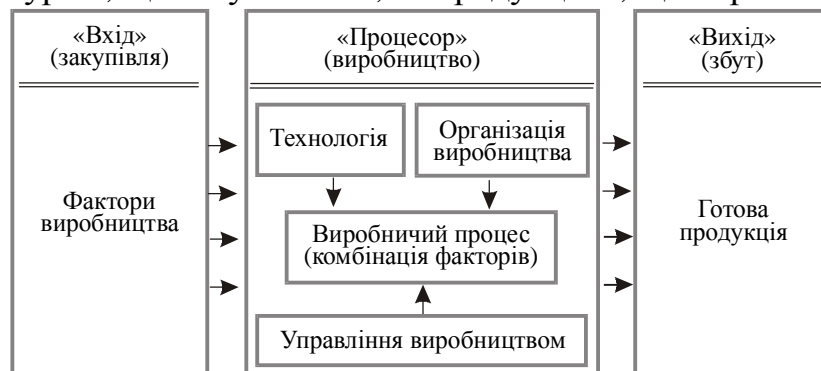


Рис. 1.1 – Найпростіша схема підприємства як ринково-виробничої системи

Придбані підприємцем фактори виробництва (засоби праці, предмети праці, робоча сила й т. ін.) вступають у виробничий процес. Виробництво – це не просте механічне поєднання факторів, а складна система їхньої взаємодії через технологію, організацію та управління виробництвом, як це представлено на рис. 1.1. Кінцевим результатом виробництва виступає продукція, призначена

для збуту. Головне завдання підприємства – визначити необхідні обсяги та співвідношення витрат, які б дали змогу встановлювати таку ціну на продукцію, яка б максимізувала б прибуток.

Неокласична модель підприємства, як носія основної (виробничої) функції на сьогодні є загальновизнаною, базовою у світовій економічній науці концепцією.

В *інституціональній теорії* підприємство розглядається як організація, що створена людьми для ефективнішого використання обмежених ресурсів. Іншими словами, існування підприємства (фірми) пов'язується з тими перевагами, які воно забезпечує у процесі виготовлення продукції порівняно з виробництвом тієї самої продукції без організації фірми. Поведінка підприємства характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями і робітниками.

В *еволюційній теорії* фірма розглядається як один із об'єктів системи, яку можна порівняти з біологічною популяцією. Поведінка підприємства обумовлена еволюційними реакціями на вплив ділового, адміністративного та технологічного середовища. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з іншими суб'єктами господарювання формуються відповідні традиції та виробляються процедури прийняття рішень, певні правила реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Характерним для еволюційної концепції є системне уявлення про підприємство як подвійний об'єкт: з одного боку, підприємство є членом ділової спільноти («популяції») і повною мірою перебуває під впливом її еволюції, з іншого, йому притаманні власні традиції у визначенні напрямків діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів.

Підприємницька модель фірми ґрунтується на уявленні про підприємство як сферу реалізації підприємницької ініціативи та наявних у підприємця або доступних для залучення ресурсів. Поведінка підприємства є результатом взаємодії підприємців (менеджерів) усіх рівнів.

Кожна з наведених концепцій розглядає підприємство лише під одним ракурсом. На думку провідних економістів, основою створення узагальненої теорії підприємства має бути концепція підприємства як своєрідного системного інтегратора – цілісного економічного суб'єкта, який поєднує у часі та просторі різні соціально-економічні процеси та отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів.

Сучасне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка:

- складається із взаємозалежних частин (виробництв, цехів, дільниць, служб тощо), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва;
- взаємодіє із зовнішнім оточенням, з якого в систему надходять необхідні для виробничої діяльності фактори виробництва (входи) та в якому реалізуються і використовуються результати виробництва (виходи) – продукція, роботи, послуги;
- здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища системи);

• має властивості, що притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам: здійснює певні процеси протягом життєвого циклу продукції; реагує на зміну зовнішнього оточення і самостійно забезпечує свій розвиток (володіє властивістю самоорганізації); має характерне для складних систем поєднання властивостей цілісності та відокремленості, які певним чином впливають на її функціонування та розвиток.

2. Поняття, цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства

Метою суспільного виробництва будь-якої держави є задоволення потреб громадян, які проживають на його території. Для досягнення цієї мети суспільство організує матеріальне виробництво, первинною ланкою якого є підприємство.

Відповідно до Господарського кодексу України **підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Суб'єкт господарювання вважається підприємством за наявності наступних ознак:

- ✓ організаційна єдність;
- ✓ відокремленість майна;
- ✓ майнова відповідальність;
- ✓ системна єдність засобів виробництва;
- ✓ економічна самостійність;
- ✓ наявність ідентифікаційних ознак.

Кожне підприємство у своїй діяльності керується низкою принципів, серед яких можна виділити наступні:

- комбінування виробничих факторів;
- економічність або економічна раціональність;
- фінансова рівновага;
- принцип дохідності.

Місія – генеральна мета, яка стосується довгострокової орієнтації підприємства на який-небудь вид діяльності, та відповідне місце на ринку.

Роль місії:

- визначає причину та сферу існування;
- об'єднує зусилля працівників;
- дає змогу об'єднати різні цілі та інтереси різних груп людей (наприклад, акціонерів, менеджерів, працівників усіх ланок, профспілок);
- визначає розумні передумови розподілу коштів (пріоритетів);
- окреслює загальний діапазон обов'язків.

Здебільшого, місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально

можливого прибутку. На основі загальної місії підприємства формуються і встановлюються загальнофірмові цілі, які можна розділити на дві групи:

- *Монетарні*: одержання прибутку, підвищення рентабельності підприємства; збільшення обсягу виробництва й реалізації продукції; скорочення витрат на одиницю продукції; збільшення капіталу та оптимізація його структури; мінімізація податкового «преса»; підтримка платоспроможності й ін.

- *Немонетарні*: збільшення частки ринку; підвищення якості продукції; упровадження нових методів виробництва; розробка нових продуктів і технологій; підвищення кваліфікації робітників; випуск продукції, що відповідає міжнародним стандартам; створення робочих місць; використання зворотних відходів і захист навколишнього середовища й ін.

Правильно сформульовані цілі мають відповідати таким вимогам:

- *реалістичність, досяжність*;
- *наукова обґрунтованість*;
- *вимірюваність*;
- *орієнтованість у часі*;
- *гнучкість*;
- *відображення змісту діяльності*.

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі можна об'єднати в окремі головні напрямки:

- ✓ вивчення ринку товарів (ситуаційний аналіз);
- ✓ інноваційна діяльність;
- ✓ виробнича діяльність підприємства;
- ✓ комерційна діяльність;
- ✓ післяпродажний сервіс;
- ✓ економічна діяльність;
- ✓ соціальна діяльність.

3. Правові основи функціонування підприємства

Підприємство повинне здійснювати свою діяльність в межах чинного законодавства. З-поміж великої кількості законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства, основними є Господарський кодекс, закони України «Про власність», «Про оподаткування прибутку підприємства», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін.

Визначальним законодавчим актом є Господарський кодекс України, який визначає основні засади господарювання в Україні, установлює загальні принципи господарювання та регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Діяльність підприємства, крім законодавчих актів, регулюється Статутом підприємства, а також колективним договором. Установчими документами при

створенні підприємства є рішення про його утворення або установчий договір, а також Статут.

Установчий (засновницький) договір – документ, у якому засновники зобов'язуються утворити підприємство, визначають порядок спільної діяльності, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності підприємства.

Статут – внутрішній документ нормативно-правового характеру, де визначаються і закріплюються правила, якими керується у своїй діяльності підприємство. У статуті визначається власник та найменування підприємства, його місцезнаходження, мета і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, склад і компетенція органів управління підприємства, порядок прийняття ними рішень, умови реорганізації та ліквідації підприємства. Статут може містити й інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання.

Колективний договір – угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником чи вповноваженим ним органом), що укладається (уточнюється) щороку і не може суперечити чинному законодавству України.

У колективний договір включають зобов'язання щодо поліпшення умов праці та стану довкілля; заходи для забезпечення зростання продуктивності праці та її оплати, професійної підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, соціального захисту працівників підприємства. Колективний договір включає також окремий розділ, що визначає порядок участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо таке передбачене статутом.

4. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності

Виникнення поняття «підприємництво» прийнято пов'язувати з початком торговельної діяльності. Носіями характерних ознак підприємництва були купці, ремісники, місіонери. Термін «підприємець» вперше було застосовано на початку XVIII ст. французьким банкіром-економістом Р.Кантільйоном. До підприємців він відносив тих, хто був зайнятий своєю справою в умовах нестабільності та ризику. Еволюція терміну "підприємець" наведена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Еволюція терміна "підприємець"

Дата	Автор визначення	Визначення
1	2	3
1723	Загальний словник комерції, Париж	Підприємець – людина, що бере на себе зобов'язання з виробництва або будівництва об'єкта
1725	Річард Кантільйон	Підприємець – людина, що ухвалює рішення та задовольняє свої потреби в умовах невизначеності. Дохід підприємця – це плата за ризик
1770	А. Тюрго	Підприємець повинен мати не тільки певну інформацію, але й капітал
1776	Адам Сміт	Підприємець – власник підприємства й реалізатор ризикованих комерційних ідей. Основна функція – організація й управління виробництвом у рамках звичайної господарської діяльності
1797	Карно Бодо	Підприємець – особа, що несе відповідальність за справу, що робить: той, хто планує, контролює, організовує й володіє підприємством. Він повинен мати певний інтелект, інформацію й знання
1830	Жан Батист Цей	Підприємництво – це раціональна комбінація факторів виробництва в даній точці ринкового простору. Підприємець – людина, яка організовує людей у рамках виробничої одиниці. Підприємець стоїть в центрі процесу виробництва й розподілу, а в основі підприємницької діяльності лежить здатність організувати виробництво й збут продукції
1876	Френсіс Уокер	Підприємець – це той, хто отримує прибуток завдяки своїм організаторським здібностям
1910	Макс Вебер	Підприємницька діяльність – це втілення раціональності. Під раціональністю він розумів функціональну ефективність, одержання максимальної вигоди від використання вкладених коштів докладених зусиль і т.п.
1911	Иозеф Шумпетер	Головне в підприємстві – інноваційна діяльність, а право власності на підприємство не є істотною ознакою підприємництва. Підприємцем може бути будь-хто, якщо він здійснює нові комбінації факторів виробництва. Головне "...робити не те, що інші", а "...не так, як роблять інші". Підприємницький статус непостійний, тому що суб'єкт ринкової економіки є підприємцем тільки тоді, коли здійснює функції інноватора, і втрачає цей статус, як тільки переводить свій бізнес на рейки рутинного процесу
	Йоган фон Тюнен	Підприємець – власник особливих якостей, він вміє ризикувати, ухвалювати нестандартні рішення й відповідати за свої дії і тому претендує на незапланований (непередбачений) дохід. Підприємець повинен одержувати дохід як за ризик, так і за підприємницьке мистецтво
1921	Ф. Найт	Менеджер стає підприємцем тоді, коли його дії стають самостійними, і він готовий до особистої відповідальності. Підприємницький дохід – це різниця між очікуваною грошовою виручкою фірми й реальною її величиною. Незважаючи на невизначеність майбутнього, підприємець може "угадати" основні параметри розвитку виробництва й обміну й одержати додатковий комерційний ефект
1936	Джон Мейнард Кейнс	Підприємець – своєрідний соціально-психологічний тип господаря, для якого головне "... не стільки раціональна калькуляція Вебера або новаторство Шумпетера, скільки набір певних психологічних якостей". Основні підприємницькі якості: уміння співвіднести споживання й заощадження, здатність до ризику, дух активності, упевненість у перспективах та ін. Основні мотиви підприємницької діяльності – прагнення до кращого, до незалежності, бажання залишити спадкоємцям майно
1964	Пітер Друкер	Підприємець – людина, яка використовує будь-яку можливість із максимальною вигодою
1975	Альберт Шапіро	Підприємець – людина, яка проявляє ініціативу, організовує соціально-економічні механізми, діючи в умовах ризику, й несе повну відповідальність за можливу невдачу
1985	Роберт Хизрич	Підприємництво – процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець – людина, яка витрачає на все це необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи винагороду – гроші й задоволення досягнутим

Господарський кодекс України ст. 42 визначає, що **підприємництво** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.



Рис. 1.2 – Структурно-елементна характеристика підприємництва

Підґрунтям підприємництва є такі **принципи**:

- 1) вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- 2) самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, установлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- 3) вільний найм підприємцем працівників;
- 4) комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- 5) вільне розпорядження прибутком, що залишається у власності підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- 6) самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності;
- 7) забезпечення економічної багатоманітності й рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- 8) наявність державного регулювання підприємницької діяльності і, разом з тим, обмеження втручання держави в економічні процеси.

До **чинників**, що сприяють розвитку підприємництва, належать:

- ⇒ прагнення людей до поліпшення свого добробуту, розширення їх потреб;
- ⇒ підвищення матеріального та культурного рівня життя суспільства;
- ⇒ наявність безробіття в економіці;
- ⇒ прагнення людини до незалежності та самовираження, визнання її таланту та заслуг, потреби в повазі, взаємодопомозі.

Слід виділити **основні функції підприємницької діяльності**:

- *творчу* – генерування та активне використання новаторських ідей і пілотних проектів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати;
- *ресурсну* – формування та ефективне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;

○ *організаційну* – практична організація маркетингу, виробництва, реклами, продажу та інших господарських операцій.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі підприємництва.

Класична модель підприємницької діяльності незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій: 1) науково обгрунтоване формулювання головної підприємницької мети; 2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з погляду пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї; 3) неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і спрогнозованих можливостей; 4) конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби); 5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку; 6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Підприємництво може здійснюватися у різних формах.

Форма підприємництва – це система норм, які визначають відносини всередині підприємства, а також між підприємством та іншими підприємствами і державою. У економічній науці та господарській практиці виокремлюють такі основні форми підприємництва:

⇒ індивідуальна базується на власності фізичної особи (сім'ї);

⇒ колективна базується на формуванні майна підприємства через механізми колективної власності;

⇒ корпоративна базується на поділі капіталу на окремі частки (акції), в результаті реалізації яких формується статутний фонд акціонерного товариства.

Усі численні вияви підприємницької діяльності можна згрупувати у певні види:

1) *Виробниче підприємництво* є найважливішим видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво товарів і надання послуг. Воно поділяється на основне (виробничі, транспортні, будівельні, сільськогосподарські та інші фірми) і допоміжне (консалтингові, інжинірингові, венчурні та інші підприємства).

2) *Комерційне підприємництво* – передбачає товарно-грошові, торговельно-обмінні операції. Такі операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу товарів і послуг.

3) *Фінансове підприємництво* – різновид комерційного. Основна його відмінність полягає в тому, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери.

4) *Посередницьке підприємництво* має за мету інтеграцію економічних інтересів виробників і споживачів. За надання посередницьких послуг підприємець одержує дохід, прибуток.

5. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємництві

Організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах.

Договір (контракт, угода) – це письмова домовленість двох або більше сторін, що укладена для встановлення, зміни чи припинення цивільних прав і обов'язків.

Господарський договір – угода між партнерами, згідно з якою передаються товари, виконуються роботи чи послуги для досягнення мети підприємницької діяльності. Зміст господарського договору визначається суб'єктами укладання та має відповідати структурі типового договору.

Типовий зміст і структура підприємницького договору представлена на рис. 1.3.

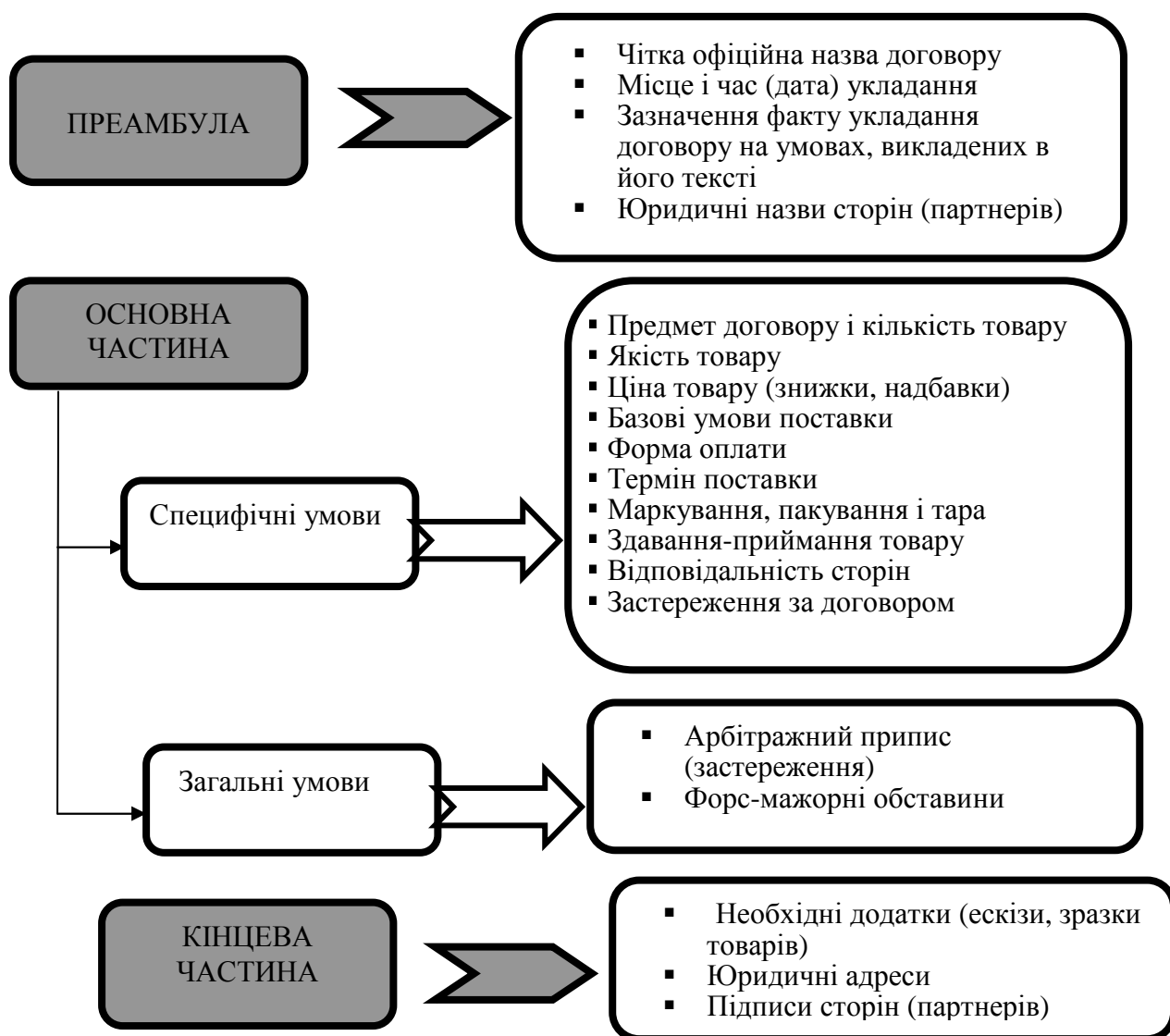


Рис. 1.3 – Типовий зміст і структура підприємницького договору

Партнерські зв'язки – взаємовідносини між партнерами щодо ведення бізнесу, які базуються на добровільних засадах, рівноправності партнерів і здійснюються у формі різноманітних угод між партнерами.

У ринковій системі господарювання партнерські зв'язки здійснюються за кількома основними напрямками діяльності:

⇒ в сфері виробництва: виробнича кооперація, проектне фінансування, управління за контрактом, підрядне виробництво, спільне підприємництво.

⇒ в сфері товарообміну: бартерні операції, зустрічна поставка, комерційна триангуляція.

⇒ в сфері торгівлі: звичайна угода, форвардна угода, угоди про передачу інформації, угоди про встановлення прямих зв'язків, угоди про експорт, угоди про імпорт товарів.

⇒ В сфері фінансових відносин: факторинг, комерційний трансферт.

Отже, таке комплексне здійснення партнерських зв'язків може забезпечити належний розвиток та ефективність підприємництва в Україні.

Тема 2. Види підприємств, їх організаційно-правові форми

Перелік ключових питань:

1. Класифікація видів підприємств.
2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств.
3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні.

**Ключові
поняття:**

Приватне підприємство, колективне підприємство, комунальне підприємство, державне підприємство, господарські товариства, кооператив, об'єднання підприємств.

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Класифікація видів підприємств

Усі підприємства можна класифікувати за певними ознаками:

I. За формами власності:

✓ *приватне підприємство*, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

✓ *підприємство колективної власності*, що діє на основі колективної власності;

✓ *комунальне підприємство*, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

✓ *державне підприємство*, що діє на основі державної власності;

✓ *підприємство, засноване на змішаній формі власності* (на базі об'єднання майна різних форм власності).

II. Залежно від *способу утворення (заснування) та формування статутного фонду* в Україні діють:

✓ *унітарне підприємство* створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства.

✓ *корпоративне підприємство* створюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

III. Відповідно до *правового статусу та форми господарювання* розрізняють такі види підприємств:

✓ *одноосібні підприємства*, які є власністю однієї особи, яка відповідає за своїми зобов'язаннями усім майном;

✓ *господарські товариства* – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку;

✓ *кооперативні підприємства* – добровільні об'єднання громадян з метою спільного здійснення господарської діяльності;

✓ *орендні підприємства*, які засновані на договірних взаєминах щодо тимчасового володіння і користування майном.

До господарських товариств належать:

- *повне товариство* – це товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору, здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном;

- *командитне товариство* – це товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке, за законом, може бути накладене стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми внесками (вкладники);

- *товариство з обмеженою відповідальністю*, яке має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої внески, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства у межах своїх внесків;

- *товариство з додатковою відповідальністю*, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у

визначеному установчими документами розмірі, пропорційно до вкладу кожного з учасників;

- *акціонерне товариство*, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій. Відповідно до Закону «Про господарські товариства» акціонерні товариства розподіляються на публічні й приватні. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій, а публічне – публічне розміщення акцій.

IV. Підприємства поділяють за такими *видами економічної діяльності*:

- ✓ сільське господарство;
- ✓ промисловість;
- ✓ будівництво;
- ✓ оптова та роздрібна торгівля;
- ✓ готелі та ресторани;
- ✓ транспорт і зв'язок;
- ✓ фінансова діяльність;
- ✓ операції з нерухомістю; здавання у найм транспортних засобів, устаткування та комп'ютерної техніки; діяльність у сфері інформатизації; дослідження та розробки у галузі природничих та технічних, гуманітарних та суспільних наук; адвокатську та нотаріальну діяльність; діяльність у сфері бухгалтерського обліку; рекламні послуги; діяльність у сфері архітектури, інженерної та технічної діяльності, пов'язаної з цивільним будівництвом; діяльність у сфері геології та геологорозвідування; технічний контроль та аналіз; слідчу діяльність та забезпечення безпеки; виконання фоторобіт; керівництво підприємствами тощо);
- ✓ управління;
- ✓ освіта;
- ✓ охорона здоров'я і соціальна допомога;
- ✓ колективні, громадські та особисті послуги.

V. *Залежно від кількості працюючих та обсягів господарської діяльності* (валового доходу від реалізації продукції за рік) розрізняють:

✓ *малі підприємства*, в яких середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

✓ *великі підприємства*, в яких середньооблікова чисельність працюючих на рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

✓ *середні* – усі інші підприємства.

VI. За *національною належністю капіталу* прийнято розрізняти підприємства:

✓ *національні* – капітал належить підприємцям своєї країни;

✓ *закордонні (іноземні)* – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження;

✓ *змішані (з іноземними інвестиціями)* – капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства.

2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств

Сутнісна порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності наведена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Сутнісна порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності

Організаційно-правова форма	Сутнісна характеристика	Організаційно-економічні та соціальні	
		переваги	недоліки
Одноосібне володіння	Підприємство, власником якого є фізична особа або родина	<ul style="list-style-type: none"> • простота заснування; • повна самостійність, свобода та оперативність дій; • максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання; • збереження комерційної таємниці. 	<ul style="list-style-type: none"> • труднощі із залученням великих інвестицій та одержанням кредитів; • повна відповідальність за борги; • брак спеціалізованого менеджменту; • невизначеність терміну функціонування.
Господарське товариство (партнерство)	Об'єднання власників капіталів кількох фізичних або юридичних осіб за умов: <ul style="list-style-type: none"> • рівномірного розподілу ризику і прибутку; • спільного контролю результатів бізнесу; • безпосередньої участі в діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • ширші можливості для ефективної діяльності; • збільшення фінансової незалежності та дієздатності; • більша свобода дій і виваженість управлінських рішень; • можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів. 	<ul style="list-style-type: none"> • загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність; • можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів; • збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу і результатів діяльності.

Продовження табл. 2.1

Корпорація (акціонерне товариство)	Підприємство, власником якого є акціонери, що несуть обмежену відповідальність (у розмірі свого внеску в акціонерний капітал), але розпоряджаються прибутком через участь у загальних зборах акціонерів	<ul style="list-style-type: none"> • реальна можливість залучення необхідних інвестиційних ресурсів; • більша здатність до нарощування обсягів виробництва (послуг); • наявність лише обмеженої відповідальності акціонерів; • тривалість функціонування. 	<ul style="list-style-type: none"> • наявність розбіжностей між правами власності та функцією контролю діяльності; • сплата вищих податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів; • існування потенційних можливостей для зловживань із боку посадових осіб.
------------------------------------	---	---	---

3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні

Підприємства з метою підвищення ефективності діяльності можуть на добровільних засадах утворювати різного роду об'єднання. Під **об'єднанням підприємств** слід розуміти господарську організацію, створену в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Об'єднання є юридичною особою, може мати самостійний і зведений баланси, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням. Реєстрація об'єднання проводиться в порядку, встановленому законодавством. Об'єднання не відповідає за зобов'язаннями підприємств, які входять до його складу, а підприємства не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачене установчим договором (статутом).

Основними організаційними формами об'єднань підприємств є:

Асоціація – найпростіша форма договірного об'єднання підприємств, створена з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, з делегуванням ними окремих повноважень органу управління корпорацією. Цей орган використовує ці повноваження для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети, як правило, при здійсненні крупних фінансових операцій чи реалізації спільного інвестиційного проекту.

Концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств, які перебувають під єдиним контролем. Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам.

Промислово-фінансова група – є об'єднанням, яке створюється з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До її складу можуть входити

промислові та інші підприємства, наукові та проектні установи. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи.

Холдинг – суб'єкт господарювання, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

В Україні поряд із добровільними створюються й функціонують так звані інституціональні об'єднання, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України. У народному господарстві України функціонують потужні державні корпорації, створені на базі колишніх вузькогалузових міністерств (наприклад, державна корпорація «Укрбудматеріали»).

Тема 3. Зовнішнє середовище господарювання підприємств

Перелік ключових питань:

1. Поняття ринкової системи, її структура та функції.
2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства.
3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища.

Ключові поняття:	<i>Ринок, кон'юнктура ринку, конкуренція, зовнішнє середовище, мікросередовище, макросередовище</i>
-----------------------------	---

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Поняття ринкової системи, її структура та функції

Ринок – це сфера товарного обігу і пов'язана з ним сукупність товарно-грошових відносин, яка виникає у процесі купівлі-продажу товарів між виробниками та споживачами. Ринок відіграє суттєву роль у процесі відтворення – він виступає найбільш досконалим інструментом саморегуляції суспільного виробництва.

Товарно-грошові відносини, здійснювані за допомогою ринку, включають господарські зв'язки для доведення товару до споживача (виробництво-ринок-споживач) та зворотні (споживач-ринок-виробництво). Зворотний зв'язок характеризується як рухом грошових коштів, так і відповідної інформації про потреби та платоспроможний попит споживачів. Матеріальною основою ринкових відносин є рух товару і грошей, який відбувається на підставі вільної взаємовигідної угоди в умовах конкуренції. Наслідком ринкових відносин є задоволення платоспроможного попиту споживачів (покупців) та відшкодування витрат і отримання прибутку продавцями (товаровиробниками і посередниками).

Основними параметрами ринку є попит, пропозиція, ціна, кон`юнктура, рівновага.

Кон`юнктура (лат. conjunctura, від conjungo – з`єдную) – це економічна ситуація на ринку, яка характеризується співвідношенням між попитом та пропозицією, рухом цін та товарних запасів у кожний момент часу. Оптимальним станом кон`юнктури є рівновага, тобто такий стан кон`юнктури, при якому досягнута рівність між попитом і пропозицією щодо обсягу і структури товарів, в межах яких виробник і споживач мають намір продовжувати поставки і закупівлі й тільки за такої рівноважної ціни.

Обов`язковими атрибутами ринку є конкуренція, монополія, олігополія.

Під *конкуренцією* розуміють суперництво між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва й збуту товарів. Це та сила, що змушує виробництво і ринок прагнути до рівноваги. Взаємодія попиту, пропозиції та ціни в умовах конкуренції визначає появу і дію механізму ринкового саморегулювання.

Монополія означає стан ринку, на якому виступає один постачальник певних товарів і послуг.

Олігополія характеризується груповою монополією, коли панівне становище на ринку або в окремій галузі виробництва займає невелика кількість великих фірм (підприємств), що ведуть між собою переважно нецінову конкуренцію.

Сучасний ринок являє собою складну інтегровану систему для аналізу і характеристики, структури якої використовують різноманітні класифікаційні ознаки та критерії (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Класифікація ринків

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види ринків
1.	Економічне призначення об`єктів ринку	Ринок товарів і послуг Ринок праці (робочої сили) Ринок капіталів
2.	Функціональне призначення об`єктів ринку	Ринок товарів виробничо-технічного призначення Ринок споживчих товарів Ринок нерухомості Ринок цінних паперів
3.	Галузева належність об`єктів ринку	Автомобільний ринок Комп`ютерний ринок Аграрний ринок і т.п.
4.	Фізико-хімічні та конструктивні особливості об`єктів ринку	Ринок металів Ринок зерна Ринок тканин
5.	Обсяги та методи продажу об`єктів ринку	Оптовий ринок Роздрібний ринок Біржовий ринок Аукціон
6.	Суб`єкти ринку	Ринок державних структур Ринок промислових підприємств Ринок посередників Ринок кінцевих споживачів

7.	Географічні межі ринку	Місцевий (локальний) ринок Регіональний ринок Національний ринок Світовий ринок
8.	Рівень впливу держави	Вільний Замкнутий (монополістичний) Регульований
9.	Відповідність законодавству	Легальний Тіньовий
10.	Характер співвідношення попиту та пропозиції	Ринок продавця Ринок покупця
11.	Рівень розвитку конкуренції	Ринок досконалої конкуренції Ринок недосконалої конкуренції

Ринок виконує важливі економічні функції, до яких належать:

- *товаропросування* – забезпечується рух товарів від виробника до споживача;
- *узгоджувальна* – узгоджує асортиментну структуру виробництва та споживання економічних ресурсів; балансує попит та пропозицію за обсягом та товарною структурою;
- *регулювання* (ринок визначає, яку продукцію, скільки, коли, як і для кого виробляти; встановлюються необхідні відтворювальні пропорції, оптимізується розподіл інвестиційних, матеріальних і трудових ресурсів між сферами діяльності та галузями виробництва);
- *оцінювальна* виявляє цінність товару за допомогою визначення не тільки кількості витраченої праці, але й її віддачі, порівнює витрати і результати;
- *стимулювальна* – мотивація виробників до підвищення ефективності виробництва, створення товарів з найменшими витратами та отримання прибутку, реалізації у виробництві науково-технічних досягнень;
- *контрольна* (забезпечується дієвий економічний контроль за раціональним суспільно-припустимим рівнем виробничих витрат).

Завдяки виконанню цих функцій ринок формує структуру та обсяг пропозиції та попиту, врівноважує їх, забезпечує збалансованість економіки, “викидає” неконкурентоспроможні підприємства, морально застарілі вироби та виробництва.

2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства

Підприємство – це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з оточуючим (зовнішнім) середовищем.

Зовнішнє середовище – це сукупність активних суб'єктів господарювання, економічних, суспільних та природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх умов та факторів, що діють в оточенні підприємства та впливають на різні сфери його діяльності.

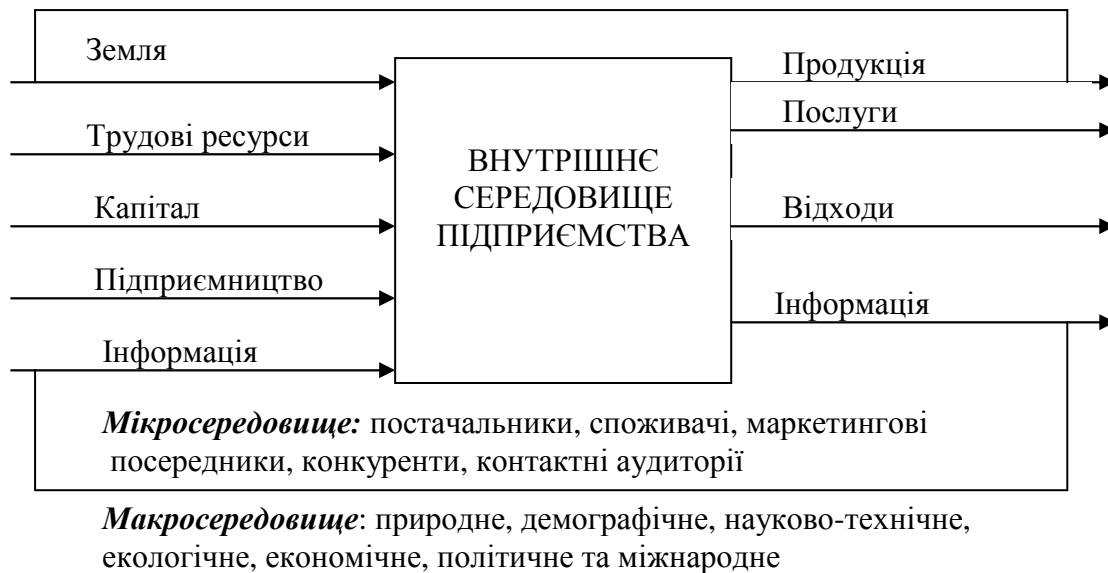


Рис.3.1 – Зовнішнє середовище підприємства

Зовнішнє середовище поділяють на дві складові:

- *мікросередовище* – середовище прямого впливу на підприємство, яке створюють постачальники матеріально-технічних ресурсів, споживачі продукції (послуг) підприємства, торгові та маркетингові посередники, конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи, страхові компанії;
- *макросередовище* – середовище непрямого впливу на підприємство. Вона включає природне, демографічне, науково-технічне, економічне, екологічне, політичне та міжнародне середовище.

Постачальники – це різні суб'єкти господарювання, що забезпечують підприємство матеріально-технічними та енергетичними ресурсами, необхідними для виробництва конкретних товарів або послуг.

Основними клієнтами підприємств є **споживачі продукції (послуг)**, що знаходяться на різних ринках (населення, підприємства, посередники, державні установи іноземні покупці).

Маркетингові посередники – це фірми, що допомагають підприємству в просуванні, збуті та розповсюдженні його товарів серед клієнтів (торгові посередники, фірми, що спеціалізуються на організації товарообігу, агентства з надання маркетингових послуг та кредитно-фінансові установи).

Конкуренти – суперники підприємства у боротьбі за більш вигідні умови виробництва та збуту товарів, за отримання найвищого прибутку.

Контактні аудиторії – це організації, що проявляють реальний або потенціальний інтерес до підприємства або здійснюють вплив на його спроможність досягати визначених цілей (банки, інвестиційні компанії, акціонери, засоби інформації, різні державні установи представницької та виконавчої влади, населення та громадські організації).

3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища

У макросередовищі діє значно більша кількість факторів, ніж у мікросередовищі. Їм притаманні багатоваріантність, невизначеність та непередбаченість наслідків.

Природні фактори. Для природного середовища характерні: дефіцит деяких видів сировини, подорожчання енергоносіїв та посилення втручання держави в процес раціонального використання природних ресурсів.

Демографічні фактори. Для демографічної середовища України характерні: підвищення рівня смертності, зниження рівня народжуваності, старіння населення, зростання кількості службовців. Зміна структури населення за віковими категоріями призвело до зниження трудового потенціалу. Це вимагає від підприємств розробки стратегії економії живої праці шляхом техніко-технологічного переозброєння, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів.

Науково-технічні фактори. Науково-технічний прогрес відіграє визначальну роль у розвитку та інтенсифікації промислового виробництва. Він охоплює фундаментальні та теоретичні дослідження, конструкторсько-технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння та промислове виробництво, а також впровадження нової техніки в народне господарство.

Економічні фактори. До основних факторів цього середовища належить зростання та спад промислового виробництва, рівень та темпи інфляції, коливання курсу гривні відносно валют інших держав, система оподаткування та кредитування, попит та пропозиція на ринку, платоспроможність контрагентів, рівень та динаміка цін, безробіття та інше.

Екологічні фактори. Для екологічного середовища характерне ріст забруднення навколишнього середовища та посилення втручання в процес раціонального використання та відновлення природних ресурсів, посилення державного контролю над якістю та безпекою товарів.

Політичні фактори. На виробничу та соціальну діяльність підприємств впливають події, що відбуваються у політичному середовищі: законодавче регулювання підприємницької діяльності, підвищення вимог з боку державних установ, що наглядають за дотриманням законів.

Міжнародні фактори. До них можна віднести інтернаціоналізацію світової економіки, зміни вартості твердих валют на світовому ринку, зростання економічної потужності окремих держав, становлення міжнародної фінансової системи, відкриття нових крупних ринків та ін.

Тема 4. Структура та управління підприємством

Перелік ключових питань:

1. Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення.
2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами.
3. Виробнича структура підприємства: поняття, види та чинники формування.
4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства.

Ключові поняття:

Управління, функції управління, принципи управління, методи управління, організаційна структура управління, виробнича структура підприємства, цех, корпус, інфраструктура підприємства

Розкриття змісту ключових питань теми

1. Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення

Управління підприємством або іншим суб'єктом господарювання – це постійний і системний вплив на діяльність його структур з метою забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого результату.

Зміст управління визначається суспільною діяльністю людей, і тому, як особливий вид трудової діяльності, воно виконує низку функцій:

1. *Планування* – процес визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання індивідуальних завдань працівників підприємства або іншого суб'єкта господарювання для досягнення загального позитивного результату діяльності.

2. *Організація* – процес формування структури виробничо-господарської чи іншої системи, розподілу завдань, повноважень і відповідальності між працівниками суб'єкта господарювання для досягнення загальної мети його діяльності.

3. *Мотивація* – процес, що спонукає працівників до спільних узгоджених дій, які забезпечують досягнення поставленої мети діяльності.

4. *Контроль* – процес визначення досягнутих за певний період результатів діяльності порівняння досягнутих результатів із запланованими і коригування діяльності, що в сукупності забезпечують виконання завдань плану на належному рівні.

Управління підприємством відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації мотивації і контролю, які забезпечують формування та досягнення цілей суб'єкта господарювання.

Принципи управління – це певні засади і правила, якими керуються менеджери в процесі управлінської діяльності. Можна виділити такі основні принципи організації процесу управління виробничим підприємством:

- чіткий поділ праці;
- повноваження і відповідальність;
- системність;
- пропорційність;
- особиста матеріальна зацікавленість;

- заохочення ініціативи;
- економічність.

Методи управління – це способи цілеспрямованого впливу на працівників і трудові колективи для досягнення поставлених перед ними завдань. Прийнято розрізняти такі методи управління:

■ *Економічні методи управління* – це прийоми і способи управління, в основі яких лежить свідоме використання системи економічних законів, економічний розрахунок, економічні інтереси, передбачення економічних результатів від прийнятих рішень, матеріальна зацікавленість і відповідальність працівників. Вони включають:

- матеріальне стимулювання працівників та трудових колективів, матеріальну відповідальність;
- ціноутворення – рівень встановлюваних цін на продукцію підприємства є важелем впливу на формування попиту на неї та її пропозиції і, відповідно, на прийняття певних рішень щодо визначення обсягів виробництва, визначення стратегії розвитку підприємства.
- державне регулювання – сукупність інструментів впливу держави на підприємницьку діяльність, які визначають поведінку суб'єктів господарювання на ринку (надання пільг, дотацій соціально значущим виробництвам, обмеження рівня рентабельності продукції в окремих галузях);
- стимулювання – об'єктами стимулювання можуть бути окремі підприємства (шляхом застосування різних інструментів державного регулювання), а також окремі працівники й підрозділи підприємств.

■ *Соціально-психологічні методи* спрямовані на створення у колективі нормального морально-психологічного клімату та реалізують мотиви соціальної поведінки працівників. За змістом і характером впливу на окремого робітника або колективи працівників ці методи різноманітні: застосовування моральних стимулів до праці, використання особистого прикладу керівника, наставництво, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізація та демократизація будь-якої суспільно-корисної праці.

■ *Організаційні методи управління* являють собою комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що базуються на використанні організаційних відносин та адміністративної влади керівників. Усі організаційні методи управління розподіляються на *регламентуючі* (формування структури та ієрархії управління, делегування повноважень і відповідальності працівникам, визначення орієнтирів діяльності підлеглих, надання методичної, інструктивної та іншої допомоги виконавцям) і *розпорядчі* (визначення і розподіл конкретних завдань виконавцям, контроль за їх виконанням, проведення нарад тощо).

Управління підприємством здійснюється шляхом використання всіх методів, поєднання яких забезпечує ефективне функціонування підприємства.

2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами

Організаційна структура управління – це форма системи управління, що визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

Зв'язки певної сукупності елементів системи управління можуть мати лінійний, функціональний і міжфункціональний характер.

- *Лінійні зв'язки* виникають між підрозділами і керівниками різних рівнів управління.

- *Функціональні зв'язки* характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління.

- *Міжфункціональні зв'язки* існують між підрозділами одного й того ж рівня управління.

Теорія і практика менеджменту розробили багато різних принципів побудови структур управління, які можна звести до наступних основних типів:

1. *Лінійна організаційна структура управління* являє собою систему управління, в якій кожний підлеглий має тільки одного керівника і в кожному підрозділі виконується весь комплекс робіт, пов'язаних з його управлінням.

Схематично ця структура представлена на рис.4.1.

Переваги лінійної оргструктури:

- чіткість і простота взаємодії (неможливість отримання підлеглим суперечливих розпоряджень та вказівок);
- відповідальність кожного за виконання свого завдання (надійний контроль та дисципліна);
- оперативність підготовки і здійснення управлінських рішень;
- економічність (за умови невеликих розмірів організації).

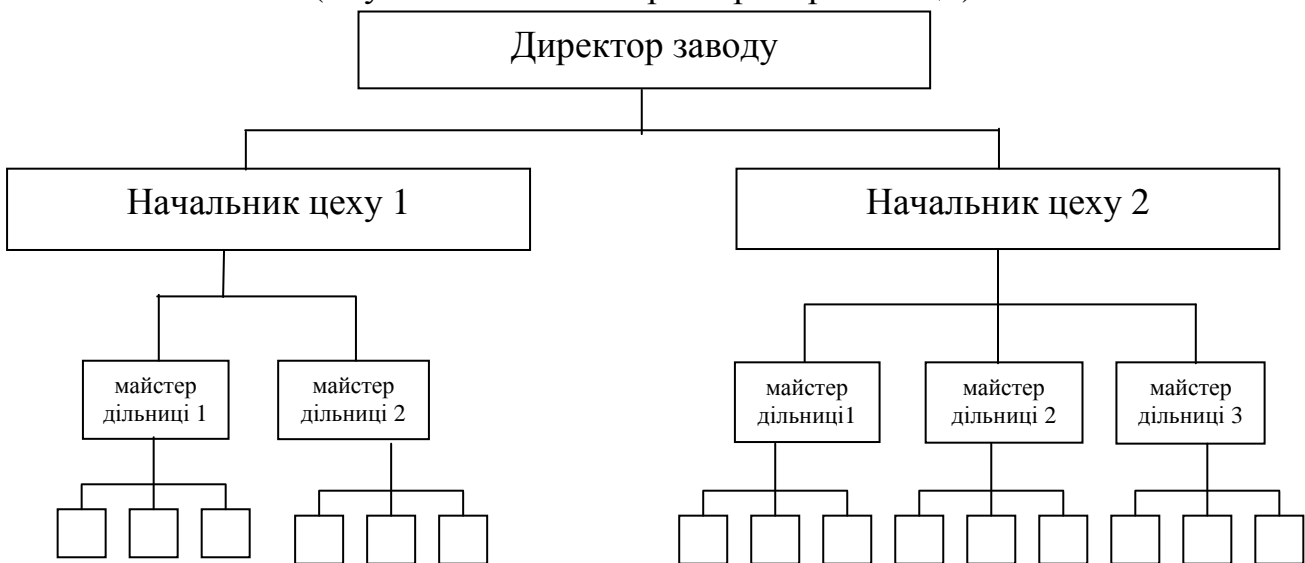


Рис.4.1 – Схема лінійної організаційної структури

Недоліки лінійної оргструктури:

- необхідність високої кваліфікації керівників;
- зростання числа рівнів управління при збільшенні розмірів організації;
- обмеження ініціативи у робітників на нижчих рівнях.

2. *Лінійно-штабна організаційна структура.* Вона є різновидом лінійної оргструктури. За такої структури для розвантаження вищого керівництва створюється штаб, до складу якого включають фахівців з різних видів діяльності. Всі виконавці підпорядковуються безпосередньо лінійним

керівникам. Повноваження штабних спеціалістів стосуються підготовки порад та рекомендацій лінійним керівникам або видачі вказівок виконавцям за дорученням лінійного керівника. Завдяки цьому підвищується ступінь оперативного та організаційного реагування. Принципова схема лінійно-штабної оргструктури наведена на рис.4.2.



Рис.4.2 – Схема лінійно-штабної організаційної структури

3. *Функціональна організаційна структура.* Особливість цього типу оргструктури полягає в тому, що для виконання певних функцій управління утворюються окремі управлінські підрозділи, які передають виконавцям обов'язкові для них рішення, тобто кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних служб (рис.4.3).



Рис.4.3 – Схема функціональної організаційної структури

Завдяки спеціалізації функціональних керівників виникає можливість управління великою кількістю виконавців, а, отже, і зменшується кількість рівнів управління. До обов'язків вищого керівника входить: регулювання відносин між функціональними керівниками.

Переваги функціональної оргструктури:

- спеціалізація діяльності функціональних керівників;
- скорочення часу проходження інформації;
- розвантаження вищого керівництва.

Недоліки функціональної оргструктури:

- можливість отримання суперечливих вказівок;
- порушення принципу єдиноначальності (розмивання єдності розпорядництва і відповідальності);
- складність контролю;
- недостатня гнучкість.

4. *Лінійно-функціональна організаційна структура* являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В основу такої структури покладено принцип розподілу повноважень і відповідальності за функціями та прийнятті рішень по вертикалі. Лінійно-функціональна структура дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні підрозділи допомагають лінійним керівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій (рис.4. 4).

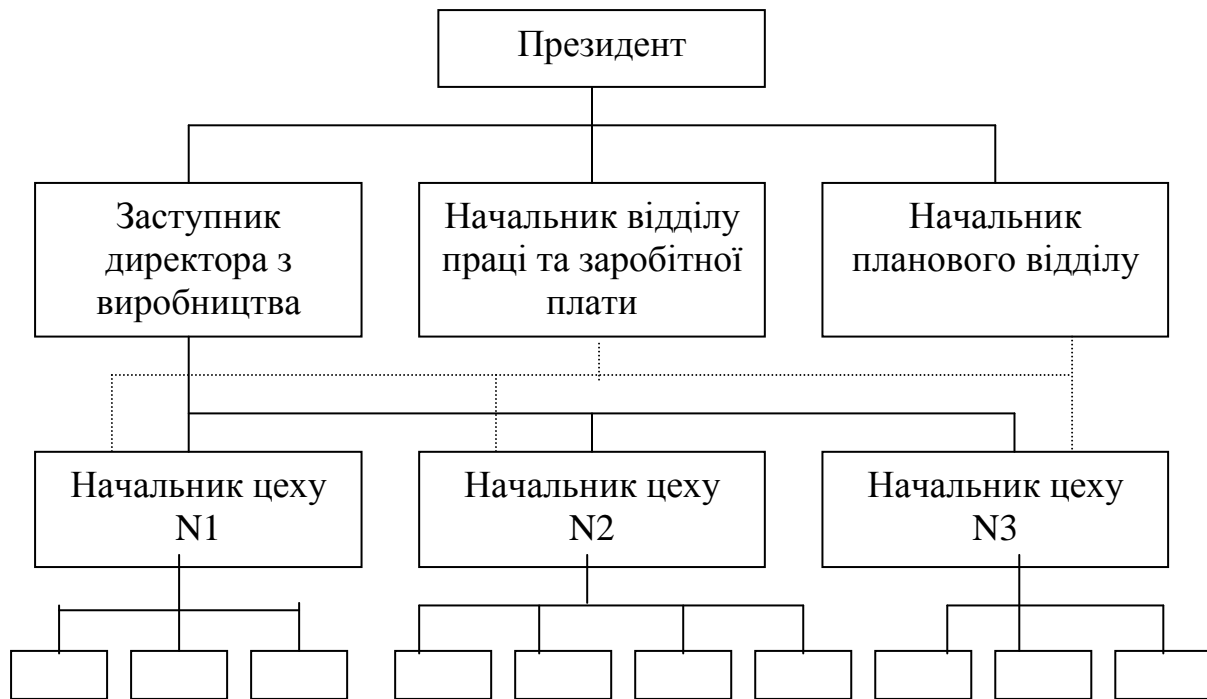


Рис.4.4 – Схема лінійно-функціональної організаційної структури

Із схеми випливає, що функціональні керівники мають право безпосередньо впливати на виконавців. При цьому, аби усунути можливість отримання виконавцями суперечливих вказівок: або вводиться пріоритет вказівок лінійного керівника, або функціональному керівнику надається лише певна частина повноважень, або функціональному керівнику надається тільки право рекомендацій.

Переваги лінійно-функціональної структури:

- поєднує переваги лінійних та функціональних структур;
- забезпечує відносно швидке прийняття управлінських рішень завдяки своїй ієрархічності;
- спеціалізація функціональних керівників.

Недоліки лінійно-функціональної структури:

- складність регулювання відносин лінійних і функціональних керівників;
- в умовах реорганізації збільшується потік інформації, який спричиняє перевантаження керівників;
- така структура чинить опір здійсненню змін в організації.

Лінійно-функціональна оргструктура застосовується при вирішенні завдань, які постійно повторюються, забезпечуючи максимальну стабільність організації. Вона ефективна для масового виробництва зі стабільним асортиментом продукції при незначних змінах технології виробництва.

5. *Дивізійна організаційна структура.* Групування видів діяльності тут здійснюється за принципом розподілу праці за цілями. Це означає, що навколо певного виробництва формується організаційний підрозділ з автономією у здійсненні своєї повсякденної операційної діяльності (рис.4.5.).



Рис.4.5 – Схема дивізіональної організаційної структури

Перехід до дивізіональної організаційної структури означає подальший розподіл управлінської праці, який полягає у децентралізації оперативних функцій управління, що передаються виробничим підрозділам, та централізації загальнокорпоративних функцій управління (фінансова діяльність, розробка стратегії тощо), що сконцентровані на вищому рівні управління у штаб-квартирі компанії.

Переваги дивізіональної оргструктури:

- невтручання в оперативну діяльність виробничих підрозділів;
- можливість для вищого керівництва зосередитись на вирішенні стратегічних проблем;
- підвищення якості рішень, що приймаються (завдяки наближенню до місця виникнення проблеми);
- внутрішньофірмова конкуренція.

Недоліки дивізіональної оргструктури:

- дублювання функцій управління на рівні підрозділів;
- збільшення витрат на утримання апарату управління.

Дивізіональна організаційна структура відповідає умовам динамічного середовища та організаціям з великою кількістю виробництв, життєвий цикл яких відносно тривалий.

Завдання менеджера в процесі організації полягає в тому, щоб надати усім компонентам організації такої форми та об'єднати їх таким чином, аби фірма являла собою одне ціле і функціонувала цілеспрямовано. Саме тому, в будь-якій фірмі існує певна підпорядкованість між її складовими частинами та рівнями менеджменту, чіткий розподіл влади, прав та відповідальності.

6. *Матрична організаційна структура* з'явилась як відповідь на підвищення ступеня динамічності (мінливості) середовища функціонування фірм. Особливістю оргструктур у такому середовищі має бути високий ступінь адаптованості. Це можна забезпечити за рахунок тимчасового характеру функціонування структурних одиниць.

В матричній організаційній структурі, крім звичайних функціональних підрозділів, які функціонують постійно, формуються так звані проектні групи як тимчасові колективи. Проектні групи відповідають за реалізацію стратегічних планів. Робітники проектних груп залишаються членами своїх функціональних підрозділів і підпорядковуються своїм функціональним керівникам після розформування своєї проектної групи (рис.4.6).



Рис.4.6 – Схема матричної організаційної структури

Переваги матричної структури:

- високий ступінь адаптації до змін у середовищі;
- наявність ефективних механізмів координації між багатьма складними і взаємопов'язаними проектами.

Недоліки матричної структури:

- обмежена сфера застосування;
- виникнення конфліктів на підставі “боротьби за владу” між функціональними керівниками і керівниками проектів.

Розглянуті схеми організаційної структури управління є лише скелетом системи управління, оскільки не розкривають склад та зміст функцій, прав та обов'язків підрозділів та посадових осіб.

3.Виробнича структура підприємства: поняття, види та чинники формування

Розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

Виробнича структура – інтегрований склад підрозділів (цехів та обслуговуючих господарств), де відбуваються відповідні виробничі процеси.

Загальна структура – сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських структур (відділів, бюро, служб) з системою відповідних зв'язків, підпорядкованості та взаємодії, які характеризують внутрішній склад підприємства (організації)

Види виробничих структур:

⇒ залежно від підрозділу, на основі якого формується структура:

- **цехова** – при такій структурі основним виробничим підрозділом є *цех*, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації.

- **Безцехова**, основою побудови якої є виробнича ділянка як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. *Виробнича ділянка* – це сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція. Така структура застосовується на невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами.

- **корпусна** – основним структурним підрозділом якої є *корпус* – об'єднання однотипних цехів. Така структура застосовується на великих підприємствах.

- **комбінатська** основу якої складають підрозділи, які виготовляють завершену частку готового виробу (чавун, сталь, прокат). Така структура застосовується на підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини (металургійна, хімічна, текстильна промисловість).

⇒ за формою спеціалізації основних цехів:

- **технологічна** – ознакою якої є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства).

- **предметна**, ознакою якої є спеціалізація цехів на виготовленні певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, задніх мостів, двигунів на автомобільному заводі).

- **змішана**, при якій частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту – предметно.

⇒ залежно від наявності основних і допоміжних цехів:

- **комплексна**, при якій підприємство має усю сукупність основних та допоміжних цехів.

- **спеціалізована**, при якій підприємство має лише частину основних та допоміжних цехів. При цьому розрізняють:

- ✓ підприємства механоскладального типу, які отримують заготовки від інших підприємств;
- ✓ підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;
- ✓ підприємства заготівкового типу, що спеціалізуються на виробництві заготовок;
- ✓ підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

Види виробничих цехів:

- *основні* – виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства (заготівкові, обробні, складальні);
- *допоміжні* – виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства (інструментальні, ремонтні);
- *побічні* (товарів широкого вжитку) займаються, як правило, утилізацією, переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва;
- *експериментальні* (дослідні) цехи, які займаються підготовкою і випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт;
- *обслуговуючі цехи та господарства* – виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів (транспортне, складське господарство).

Формування виробничої структури здійснюється під впливом багатьох чинників. Головними з них є: виробничий профіль підприємства; обсяги виробництва продукції; рівень спеціалізації; місце знаходження підприємства.

Складна технологія виробництва збільшує кількість підрозділів, які її реалізують, та передбачає більш розгалужену систему зв'язків між ними.

4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства

Інфраструктура підприємства – комплекс цехів, господарств і служб, що забезпечують необхідні умови для його діяльності (функціонування). Розрізняють виробничу та соціальну інфраструктури, що складаються з певних елементів (рис. 4.7).

Виробнича інфраструктура підприємства – сукупність підрозділів, що безпосередньо не беруть участі у виробництві основної (профільної) продукції підприємства, але своєю діяльністю сприяють роботі основних цехів, створюючи необхідні для цього умови.

Склад і розміри об'єктів виробничої інфраструктури залежать від галузі, типу і масштабів виготовлення виробів, рівня спеціалізації конкретного підприємства (фірми).

У межах виробничої інфраструктури окремо розглядають діяльність обслуговуючих підрозділів, функціонування яких безпосередньо впливає на діяльність інших підрозділів підприємства і забезпечує їх технічне обслуговування. До них належать ремонтні, транспортні, інструментальні, енергетичні, складські підрозділи.



Рис. 4.7 – Елементи інфраструктури підприємства

Соціальна інфраструктура – сукупність підрозділів підприємства, що забезпечують задоволення соціально-побутових і культурних потреб його працівників (їдальні, кафе, буфети; поліклініки і медпункти; власні житлові будинки та заклади побутового обслуговування; дитячі садки та ясла; спортивні зали і стадіони; бібліотеки та клуби; будинки і бази відпочинку).

Формування, відтворення й розвиток виробничих та інфраструктурних об'єктів відбувається в процесі капітального будівництва, яке об'єктивно вважають специфічним елементом інфраструктури підприємства.

Капітальне будівництво – це процес створення нових, реконструкції, розширення й технічного переоснащення діючих виробничих та інфраструктурних об'єктів підприємств або інших первинних суб'єктів господарювання.

До сфери капітального будівництва відносять:

- 1) будівництво об'єктів виробничого та соціального призначення;
- 2) монтаж виробничого й невиробничого устаткування;
- 3) проектні та інші підготовчі роботи, пов'язані з будівництвом нових і реконструкцією функціонуючих об'єктів виробничого й соціального призначення;
- 4) капітальний і відновлюваний ремонт об'єктів виробничого та соціального призначення.

Капітальне будівництво об'єктів може здійснюватися двома способами:

- ✓ *підрядним* – здійснення робіт постійно діючими будівельними і монтажними організаціями (підрядчиками), які виконують відповідні роботи для різних замовників за договорами підяду.
- ✓ *господарським* – виконання всього комплексу робіт власними силами підприємства.

Тема 5. Ринок і продукція

Перелік ключових питань:

1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри.
2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства.
3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг).
4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції.

Ключові поняття:	<i>Товарний ринок, продукція, виконана робота, послуга, номенклатура продукції, асортимент, валова продукція, товарна продукція, реалізована продукція, чиста продукція.</i>
-------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри

Згідно Закону України “Про захист економічної конкуренції” **товарний ринок** – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція.

Економічне призначення об’єктів ринку товарів та послуг полягає в забезпеченні попиту людини в предметах особистого споживання та суспільного попиту в речовинних чинниках виробництва. Це обумовлює суттєві відмінності товарного ринку від інших видів.

Об’єкти товарного ринку представлені в конкретній матеріально-речовій формі, характеризуються визначеними фізико-хімічними та якісними показниками, мають кількісну та вартісну оцінку. За умов ринкової економіки виробник (постачальник, продавець) для того, щоб реалізувати свою продукцію, звертає увагу на ті її товарні властивості, які найбільше цікавлять споживача.

Разом з тим, товарний ринок через власні механізми саморегулювання впливає на техніко-економічні показники товарів, які надходять в сферу обігу. Акумуляуючи попит споживачів, вивчаючи їх потреби, товарний ринок чинить тиск на виробників з метою формування відповідної пропозиції.

За функціональним призначенням об’єкти товарного ринку поділяють на *товари особистого споживання* та *товари виробничо-технічного призначення*. Відповідно до цих особливостей складається споживчий ринок та ринок товарів виробничо-технічного призначення (ринок підприємств).

Товарний ринок, на відміну від інших видів ринку, охоплює надзвичайно різноманітний та широкий асортимент товарів, так званий торговельний асортимент. *Торговельний асортимент* характеризує сукупність товарів виробничо-технічного призначення та особистого споживання, які знаходяться в сфері обігу незалежно від місця зберігання та призначені для реалізації.

Торговельний асортимент складається з товарних груп та товарних одиниць, які пропонуються покупцям і називаються товарним асортиментом. Під ним розуміють групу однойменної продукції, конкретизованої у назвах, видах, гатунках, розмірах, артикулах тощо.

Питома вага окремих товарних груп та товарних одиниць в загальному обсязі торговельного асортименту характеризує його *структуру*. Відстежуючи зміни в структурі торговельного асортименту, товарний ринок сигналізує підприємцям про задоволення потреб у тих чи інших товарах, про падіння попиту на них та про необхідність виведення на ринок нових товарів.

Товарний ринок, як ніякий інший, найбільш успішно функціонує в умовах відкритої економічної системи, яка передбачає вільне переміщення товарів та капіталів як всередині держави, так і за її межі. Разом з тим, він представляє ту сферу, де державне регулювання дає найбільший ефект. Саме через товарний ринок держава акумулює та вилучає кошти та матеріальні ресурси для вирішення загальнодержавних, в т.ч, соціальних, завдань.

2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства

Потенціал ринку – верхня межа попиту в певний проміжок часу. Для оцінки потенціалу ринку здебільшого застосовують спеціальні прийоми розрахунку його місткості за структурними характеристиками; індексом дослідної панелі; рівнем інтенсивності споживання товару; сумою первинного, повторного і додаткового продажів; методом ланцюгових відношень.

Визначення місткості ринку за його структурними характеристиками передбачає врахування загального обсягу виробництва продукції, її експорту, державного і недержавного імпорту, залишків продукції на складах виробничих і торговельних організацій, а також зміни державних запасів за цей же період.

Визначення місткості ринку за індексом дослідної панелі передбачає проведення багаторазових опитувань, які називають панеллю. Панель – це вид безперервної вибірки. Дослідження ринку базується на інформації, наприклад, панелі продавців про середній обсяг продажу магазину роздрібною торгівлі.

Визначення середньорічної місткості ринку за рівнем інтенсивності споживання товару. Основними параметрами для розрахунку середньорічної місткості ринку (за даними про інтенсивність споживання товару) є кількість споживачів продукції (N), середня вартість товару, який споживається одним покупцем (в) і середня тривалість повного циклу експлуатації товару (Т).

Фактичну кількість споживачів визначити непросто. Один і той же товар на ринку може бути придбаний різними покупцями: конкретна особа, сім'я, організація тощо. І для кожного зі споживачів кратність покупок різна. Внаслідок того, що кожний потенційний споживач може бути реальним тільки за певних обставин, попередньо виявляють критерії, які дають змогу визначити між ними різницю. Зокрема, такими критеріями можуть бути: ціна товару (порівняння ціни та бюджету споживача), географічне розміщення споживачів, потреба у спільному використанні товарів. Термін експлуатації товару (Tf) є обов'язковою характеристикою його маркування. Для товарів з тривалим періодом експлуатації цим терміном вважають строк повної амортизації

виробів. Оскільки реальний термін експлуатації виробів часто перевищує період їхньої повної амортизації, його доцільно скоригувати на середній коефіцієнт спрацювання парку виробів певного класу.

При визначенні місткості ринку за сумою первинного, повторного та додаткового продажу всіх споживачів товару поділяють на тих, які вперше купують продукцію (ринок первинного продажу – Пп), які повторно купують товар на заміну старому (вторинний продаж – Пв), і тих, які купують додатково до вже наявних товарів (додатковий продаж – Пд).

Звідси, величина місткості ринку є сумою складових:

$$CP = Пп + Пв + Пд.$$

Визначення місткості ринку за методом ланцюгових відношень. Цей метод передбачає послідовну декомпозицію попиту для товарів виробничого чи споживчого призначення.

При визначенні потенціалу ринку перелічені методи розрахунку місткості ринку можна використовувати незалежно один від одного або кілька одночасно, що підвищує ймовірність отримання точних результатів, особливо при нестачі інформації.

Методи прогнозування попиту. Під час прогнозування попиту застосовують суб'єктивні методи, при цьому до експертизи залучають не тільки менеджерів, але й працівників торгівлі, покупців. Участь цих працівників у процесі прогнозування створює додаткові можливості для складання прогнозу для кожного товару в малих сегментах на рівні окремої території або окремого клієнта. Вивчення намірів покупців полягає в прямому їх опитуванні. Однак задовільні результати опитування отримують здебільшого тільки для дорогих покупок, а для решти випадків доцільно застосовувати суб'єктивні методи, поєднуючи їх з об'єктивними.

Прогноз попиту може здійснюватися також *евристичними методами*, які застосовують тоді, коли прогноз ґрунтується на об'єктивній маркетинговій інформації. Найчастіше з них використовують методи ланцюгових відношень, індикатора купівельної спроможності, аналізу і декомпозиції трендів, експоненціального згладжування та експлікативні моделі.

Метод ланцюгових відношень базується на послідовній декомпозиції абсолютного потенціалу ринку аж до визначення оцінки попиту на конкретний товар або марку. Складність цього методу полягає у виборі відповідних часток ринку за відсутності точних оцінок, тому його слід використовувати разом з іншими методами прогнозування.

Метод індикатора купівельної спроможності передбачає визначення привабливості ринку за середньозваженим значенням його трьох основних компонент: кількістю споживачів, купівельною спроможністю цих споживчих одиниць, їх готовністю до витрат. При цьому застосовують два підходи: використання стандартного індексу купівельної спроможності (ІКС) чи спеціального ІКС для певного сектора чи групи товарів.

Метою *аналізу декомпозиції трендів* є розкладання часового ряду продажу на головні компоненти, вимірювання еволюції кожної складової у минулому та її екстраполяція на майбутнє. В основі методу – ідея стабільності

причинно-наслідкових зв'язків і регулярність еволюції чинників середовища, що робить можливим використання екстраполяції. Цей прогноз коректний тільки протягом короткого періоду часу, протягом якого характеристики явища практично не змінюються.

Метод експоненціального згладжування використовується для короткотермінового прогнозу і базується на середньозваженому значенні продажу за минулі періоди.

Експлікативні (пояснювальні) моделі дають змогу імітувати ринкові ситуації в межах альтернативних сценаріїв. Вважають, що вони подібні до експертних методів тим, що встановлюється причинна структура, розробляється один або декілька сценаріїв і для кожного вибраного сценарію оцінюється ймовірний попит. Відмінність полягає в тому, що причинна структура встановлюється та перевіряється експериментально, в умовах, які піддаються об'єктивному спостереженню і вимірюванню. Прогноз на основі експлікативної моделі також передбачає екстраполяцію, але вже іншого порядку. В умовах глибоких і швидких змін середовища математична модель не в змозі передбачити вплив змін, які в ній спочатку не були враховані. На відміну від експерта, модель не надається до імпровізації та пристосування до зміни середовища організації.

3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг)

Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, наданих послуг, виконаних робіт).

Продукція – результат людської праці, господарської діяльності у матеріально-речовій чи інформаційній формі, найчастіше у предметному вигляді, що кількісно вимірюється в натуральному і грошовому обчисленні.

Виконані роботи – результат праці людини з виконання певного кола завдань або доручень окремим виконавцем або колективом. Розрізняють будівельно-монтажні, пусконаладжувальні роботи, роботи з перевезення пасажирів та вантажів тощо.

Послуги – види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-речовий продукт, проте змінюється якість існуючого раніше створеного продукту. Особливістю надання послуг є збіг у часі та просторі процесів виробництва, реалізації та споживання. До послуг належать: побутове, комунальне, транспортне, банківське обслуговування, навчання, лікування, культурно-виховна робота, догляд за дітьми та людьми похилого віку, надання консультацій, інформації тощо.

Таким чином, проміжним результативним показником діяльності підприємств за визначений період (з оглядом на галузеву належність) є *обсяг виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг або проданих товарів*.

У промисловості результатом праці є продукція.

Продукція, що виробляється протягом певного періоду, *перебуває на різних стадіях технологічного циклу* і, з оглядом на це, називається:

- незавершеним виробництвом – це продукція, яка не пройшла всіх стадій обробки і встановлених випробувань на даному підприємстві, не укомплектована, а також не прийнята замовником.

- напівфабрикатом – це продукти, які отримані в окремих цехах, переділах, що не пройшли всіх встановлених технологічним процесом операцій і підлягають доробці у наступних цехах, переділах, комплектуванню у виробках, або реалізації на сторону.

- готовим для споживання продуктом (виробом) – це продукція, яка пройшла всі стадії технологічного процесу, прийнята відділом технічного контролю і може бути призначена до продажу.

За економічним призначенням продукція поділяється на:

- ✓ засоби виробництва, які, у свою чергу, поділяються на засоби праці й предмети праці (продукція групи «А»)

- ✓ предмети споживання – продовольчі й непродовольчі товари (продукція групи «Б»).

Також розрізняють продукцію за номенклатурою та асортиментом.

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, завдання з випуску яких передбачено планом виробництва продукції.

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо).

4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції

Показники, які характеризують обсяг випущеної продукції за певний період, залежності від *вимірників* розподіляються на:

Натуральні – конкретні фізичні одиниці (штуки, тонни, метри, метри квадратні, кубічні тощо);

Умовно-натуральні – застосовуються на підприємствах, які випускають один вид продукції, але такий що різниться за сортністю, якістю, розфасовкою тощо (умовні банки консервів, для різних за калорійністю видів палива – тонни умовного паливу і т. ін.);

Трудові – вимірник відбиває кількість праці, затраченої на виконання певних робіт (обсяг робіт у натуральних показниках множать на відповідні норми часу);

Вартісні – у грошових одиницях.

Обсяг продукції у вартісному вираженні на більшості підприємств виробничої сфери визначається показниками *товарної, валової, реалізованої, чистої продукції*.

До складу **товарної продукції** включають вартість:

- готових виробів, вироблених за звітний період, які призначені для реалізації на сторону (поза межами підприємства), на замовлення населення;

- робіт промислового характеру (наприклад, ремонтних робіт), виконаних на замовлення зі сторони;

- напівфабрикатів власного виробництва, відпущених у звітному періоді на сторону, незалежно від того, коли вони вироблені.

Тобто **товарна продукція** – це вартість готової продукції, напівфабрикатів, вироблених в даному періоді, призначених для реалізації на сторону (іншим підприємствам), а також робіт та послуг промислового характеру, виконаних для інших підприємств.

Вартість товарної продукції ($ТП$, грн) визначається за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^n N_i * Ц_i, \quad (5.1)$$

де N_i – випуск продукції i -го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ – гуртова (оптова) ціна підприємства одиниці виробу i -го виду (за вирахуванням податку на додану вартість, акцизу та інших непрямих податків), грн;

n – кількість видів продукції, що виготовляється на підприємстві.

Валова продукція ($ВП$, грн) – характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний (плановий) період у незмінних (порівняльних) цінах.

Показник валової продукції, окрім елементів товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду:

$$ВП = ТП + \Delta НЗВ, \quad (5.2)$$

де $\Delta НЗВ$ – зміна залишків незавершеного виробництва.

Валовий оборот підприємства ($ВО$, грн.) – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства чи поза ними.

Внутрішньозаводський оборот ($ВЗО$, грн) – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки.

$$ВП = ВО - ВЗО \quad (5.3)$$

Реалізована продукція ($РП$, грн) – це частина товарної продукції, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на поточний рахунок підприємства – постачальника або мають надійти у зазначений термін.

$$РП = ТП + З_{тп\ поч} - З_{тп\ кін}, \quad (5.4)$$

де $З_{тп\ поч}$ – залишки нереалізованої продукції на початок розрахункового періоду, грн;

$З_{тп\ кін}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець розрахункового періоду, грн.

Чиста продукція ($ЧП$, грн) – обсяг товарної продукції, з вартості якої виключені матеріальні витрати й сума амортизаційних відрахувань, тобто це додаткова вартість, створена на даному підприємстві за певний (плановий) період.

$$ЧП = ТП - МВ - А, \quad (5.5)$$

де $МВ$ – матеріальні витрати;

$А$ – амортизація основних засобів.

Тема 6. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці

Перелік ключових питань:

1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.
2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві.
3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства.
4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники і методи її вимірювання та напрямки підвищення.
5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу.
6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика загальна організація.
7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу.

Ключові поняття:

Персонал, керівники, спеціалісти, службовці, робітники, професія, кваліфікація, структура персоналу, баланс робочого часу, продуктивність праці, виробіток, трудомісткість, мотивація праці, заробітна плата, тарифна система, тарифна сітка, тарифна ставка, тарифно-кваліфікаційний довідник, форми заробітної плати (погодинна, відрядна), безтарифна система

Розкриття змісту ключових питань теми

1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.

Персонал підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, що зайняті на підприємстві та входять в його обліковий склад.

Персонал підприємства можна *класифікувати* за різними ознаками:

I. Стосовно основної діяльності підприємства на:

- промисловий персонал – працівники, зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємств, а також в управлінні підприємством;
- непромисловий персонал – працівники, зайняті у невиробничих підрозділах підприємства (їдальні, гуртожитку, бібліотеці тощо).

II. За характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється на:

керівників – працівників, які обіймають посади керівників підприємств та структурних підрозділів;

спеціалістів – працівників, які виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні, бухгалтерські управлінські та правові функції, мають високу кваліфікацію та достатній стаж роботи;

службовців – працівників, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування;

робітників – працівників, які безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей (продукції), а також виконують основні та допоміжні

обслуговуючі функції (ремонт, переміщення вантажів тощо). Усіх робітників можна поділити на:

- *основних* – тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції;
- *допоміжних* – тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

В сучасних умовах, крім вищезазначених категорій, виділяють ще й такі групи персоналу, як молодший обслуговуючий персонал, учні та охорона. Керівники, спеціалісти та службовці становлять адміністративно-управлінський персонал (АУП) підприємства.

III. За професіями та спеціальностями:

Професія – вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу теоретичних знань та практичних навичок (наприклад, токарь, слюсар, шахтар).

Спеціальність – більш вузький різновид трудової діяльності в межах професії, що потребує глибоких знань і надання практичних навичок з вузького кола робіт (наприклад, токарь-карусельник, слюсар-водопровідник, слюсар-ремонтник устаткування).

Розподіл персоналу за професіями та спеціальностями здійснюється згідно Державного класифікатора професій (ДК) ДК 003-95, затв. наказом Держком України по стандартизації № 257 від 27.07.95 р.

IV. За рівнем кваліфікації:

Кваліфікація – це сукупність виробничих знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовки працівника до виконання професійних функцій відповідної складності.

Рівень кваліфікації АУП характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на посаді.

Рівень кваліфікації робітників характеризується рівнем складності робіт, рівнем професійної підготовки та досвідом роботи. За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані, некваліфіковані.

Рівень кваліфікації робітників вимірюється розрядом (відповідно до шести- чи восьми-розрядної тарифної сітки). Для спеціалістів показником рівня кваліфікації виступає категорія.

V. За стажем роботи персонал поділяється на наступні групи:

постійні працівники – перебувають в обліковому складі більше трьох місяців;

тимчасові працівники – працюють на підприємстві більше одного дня, але менше трьох місяців;

сезонні працівники – виконують роботи протягом сезону.

Існує розподіл персоналу підприємства і за іншими ознаками: **за віком, статтю та стажем** тощо.

Розподіл працівників за класифікаційними групами є основою для розрахунків різного роду структур. **Структура персоналу підприємства** – відносне (процентне) співвідношення окремих категорій персоналу в межах його загальної чисельності (співвідношення окремої категорії працівників до

загальної чисельності персоналу підприємства або до іншої класифікаційної групи).

Загальні тенденції щодо зміни структури персоналу виробничої сфери полягають у:

- інтенсивному перерозподілі працівників із промислового та аграрного секторів економіки в інформаційну сферу і сферу обслуговування населення;
- підвищенні питомої ваги розумової праці;
- збільшенні попиту на кваліфіковану робочу силу і зменшенні частки мало- та некваліфікованої праці у зв'язку з об'єктивним зростанням інтелектуалізації процесів виробництва й управління;
- розширенні масштабів відтворення кваліфікованих працівників відповідно до сучасних вимог соціально орієнтованої економіки.

2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві

Чисельність працівників є найважливішим кількісним показником, що характеризує стан і рух трудових ресурсів підприємства. Чисельність вимірюється такими показниками, як облікова, явочна і середньооблікова чисельність працівників.

Облікова чисельність працівників підприємства – це показник чисельності працівників облікового складу на певне число чи дату. Цей показник враховує чисельність усіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактів).

Явочний склад характеризує число працівників облікового складу, що з'явилися на роботу в даний день, включаючи відряджених.

Середньооблікова чисельність – це чисельність працівників у середньому за визначений період (місяць, квартал, з початку року, за рік).

Середньооблікову чисельність працівників за місяць розраховують діленням суми облікової чисельності за всі календарні дні місяця, включаючи святкові та вихідні дні, на кількість календарних днів місяця.

Склад і структура трудових ресурсів підприємства не є постійною величиною, вони змінюється відповідно до змін умов господарювання.

Рух робочої сили – являє собою процес поповнення, вивільнення та переміщення облікової чисельності працівників.

Для оцінки руху персоналу користуються наступними показниками:

- **коефіцієнт обороту по прийому**, який визначається за формулою:

$$K_{\text{прий}} = Ч_{\text{прий}} / \overline{Ч}, \quad (6.1)$$

де $Ч_{\text{ПРИЙ}}$ – чисельність прийнятих працівників на підприємстві протягом досліджуваного періоду, осіб;

$\overline{Ч}$ – середньооблікова чисельність персоналу підприємства за досліджуваний період, осіб

- **коефіцієнт обороту по звільненню:**

$$K_{\text{зв}} = Ч_{\text{зв}} / \overline{Ч}, \quad (6.2)$$

де $ЧЗВ$ – чисельність працівників, яких звільнено з підприємства протягом досліджуваного періоду, осіб.

- **коефіцієнт загального обороту:**

$$K_{ЗАГ} = (Ч_{ПРИЙ} + Ч_{ЗВ}) / \overline{Ч}, \quad (6.3)$$

- **коефіцієнт плинності кадрів:**

$$K_{ПЛИН} = Ч_{ЗВ'} / \overline{Ч}, \quad (6.4)$$

де $ЧЗВ'$ – чисельність працівників, яких звільнено з підприємства протягом досліджуваного періоду за прогул та інші порушення трудової дисципліни, невідповідність посаді, а також за власним бажанням (крім звільнених за власним бажанням з поважних причин), осіб.

- **коефіцієнт стабільності кадрів:**

$$K_{СТАБ} = P_{ЗАГ} / \overline{Ч}, \quad (6.5)$$

де $P_{ЗАГ}$ – загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу, років.

3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства

Під необхідною чисельністю працівників розуміється чисельність, яка дозволяє ефективно та якісно виконувати конкретну роботу при забезпеченні умов науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку на підприємстві.

Вихідними даними для визначення необхідної кількості робітників є : виробнича програма на плановий період часу; трудові норми; трудомісткість виробничої програми; організаційно-технічні заходи щодо зниження трудомісткості, звітні дані про коефіцієнт виконаних норм; баланс робочого часу одного робітника та інші документи.

Розрізняють такі види трудових норм:

- **норма часу** – це величина витрат робочого часу, що встановлена для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно-технічних умовах.

- **норма виробітку (навантаження)** – це встановлений обсяг одиниць роботи, який працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

- **норма обслуговування** – це встановлена кількість одиниць об'єктів, які працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні обслуговувати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

- **норма часу обслуговування** – це величина витрат часу на обслуговування одиниці обсягу роботи.

- **норма керованості** – це чисельність працівників, яка знаходиться в підпорядкуванні одного керівника.

- **норматив чисельності** – це встановлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікованого складу, яка необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або обсягів робіт.

Трудомісткість виробничої програми (Твп) розраховують таким чином:

$$T_{\text{ВП}} = \sum_{i=1}^n T_i * Q_i, \quad (6.6)$$

де n – номенклатура видів продукції;

T_i – планові норми часу i -ї одиниці продукції, нормо-год.;

Q_i – планова кількість продукції i -го виду.

Баланс робочого часу одного робітника встановлює середню кількість годин, яку робітник повинен відпрацювати протягом планового періоду, його складання проходить послідовно в 2 етапи :

1) розрахунок середньої кількості явочних днів робітника протягом планового періоду;

2) розрахунок середньої тривалості робочого дня для 1-го робітника.

Середня кількість робочих годин, яку повинен відпрацювати робітник за плановий період, визначається множенням цих двох величин.

Баланс робочого часу складається для кожного структурного підрозділу окремо. Розрізняють 3 види фондів робочого часу: календарний, номінальний, ефективний (реальний). *Номінальний фонд робочого часу* дорівнює календарному за вирахуванням неробочих днів. *Ефективний фонд робочого часу* складає середня кількість робочих днів, які корисно використовуються протягом планового періоду.

Приклад складання балансу робочого часу одного робітника наведено в табл. 6.1 .

Таблиця 6.1 – Приклад балансу робочого часу одного середньооблікового робітника на підприємстві за рік

Елементи робочого часу	План	Звіт
1. Календарний час, днів	365	365
2. Вихідні й святкові дні	100	100
3. Номінальний час, днів	265	265
4. Невиходи, днів, у тому числі: чергові та додаткові відпустки	19,5	19,5
відпустки, пов'язані з пологами	0,9	0,8
виконання державних і громадянських обов'язків	1,8	1,9
через хворобу	9,2	9,7
з дозволу адміністрації	1,6	1,8
цілоденні простої	-	0,5
прогули	-	0,1
5. Фактично використаний час, днів.	232	230,8
6. Встановлена середня тривалість робочого дня, годин:	7,7	7,7
- перерви для годуючих матерів; пільгові години підліткам	0,02	0,01
- внутрішньозмінні простої	-	0,2
- понаднормована робота	-	-
7. Фактична тривалість дня, годин	7,68	7,49
8. Ефективний фонд робочого часу, годин	$232 * 7,68 = 1782$	$230,8 * 7,49 = 1729$

Визначення планової чисельності робітників може відбуватися різними методами:

Корегування планової чисельності промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пл}$) здійснюється за формулою:

$$Ч_{пл} = Ч_{зв} * \frac{IQ}{I_{пн}}, \quad (6.7)$$

де $Ч_{зв}$ —чисельність промислово-виробничого персоналу у звітному періоді, осіб;

IQ – індекс зміни обсягу виробництва в плановому році порівняно зі звітним;

$I_{пн}$ — індекс зміни продуктивності праці в плановому році порівняно зі звітним.

Планова чисельність основних робітників ($Ч_{пл}$) визначається трьома методами:

1. За трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{пл} = \frac{T_{ВП}}{\Phi_{еф} * K_{вн}}, \quad (6.8)$$

де $T_{ВП}$ – повна трудомісткість виробничої програми, людино-годин;

$\Phi_{еф}$ – плановий ефективний фонд часу роботи одного робітника за розрахунковий період, годин (визначається за балансом робочого часу середньооблікового робітника);

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм на підприємстві.

2. За нормами виробітку:

$$Ч_{пл} = \frac{Q}{\Phi_{еф} * K_{вн} * H_{вир}}, \quad (6.9)$$

де Q – планова кількість виробів, натур. од.;

$H_{вир}$ – годинна норма виробітку одного робітника, од.

3. За нормами обслуговування (визначається чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах – контроль технологічного процесу, управління апаратами, машинами та іншим устаткуванням):

$$Ч_{пл} = \frac{N * k_{зм}}{K_{об} * H_{об}}, \quad (6.10)$$

де N – загальна кількість одиниць устаткування, яку обслуговують, од.;

$k_{зм}$ -кількість змін роботи устаткування;

$K_{об}$ – коефіцієнт облікового складу, що обчислюється як співвідношення явочної чисельності робітників до облікової;

$H_{об}$ – норма обслуговування устаткування одним робітником (кількість одиниць устаткування, яке має обслуговуватися одним робітником або бригадою робітників), од.

$$H_{об} = \frac{\Phi}{T_{но}}, \quad (6.11)$$

де Φ – фонд робочого часу (за зміну, місяць);

$T_{но}$ – норма часу обслуговування.

Планова чисельність допоміжних робітників визначається аналогічно кількості основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, то чисельність допоміжних робітників (кранівників, комірників, комплектувальників та ін.), обчислюється за кількістю робочих місць:

$$Ч_{пл} = \frac{K_{pm} * K_{зм} * D_n}{D_{раб}}, \quad (6.12)$$

де K_{pm} – кількість робочих місць допоміжних робітників;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи підприємства;

D_n – дні роботи підприємства у розрахунковому періоді;

$D_{раб}$ – дні роботи, які припадають на одного робітника у розрахунковому періоді;

Чисельність керівників, спеціалістів, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розкладу, в якому встановлюється кількість працівників з кожної із вказаних груп згідно з діючими нормативами чисельності.

4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники і методи її вимірювання та напрямки підвищення

Продуктивність праці – це ефективність витрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції.

Розраховуючи рівень продуктивності праці, використовують прямий і обернений методи (рис. 6.1).



Рис. 6.1 – Методи вимірювання продуктивності праці

Прямий метод показує кількість продукції (обсяг робіт, послуг), яка виробляється за одиницю часу (**виробіток**):

$$B = \frac{Q}{З}, \quad (6.13)$$

де Q – обсяг виробництва продукції (надання послуг);

$З$ – витрати праці на виробництво цього обсягу.

Залежно від особливостей діяльності підприємства (підрозділів), мети розрахунків використовують різні показники рівня виробітку, а саме: натуральні, вартісні, трудові.

Натуральні показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції в натуральних одиницях на кількість витраченого часу в нормо-годинах.

Вартісні показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції в грошовому вираженні на витрати часу, вираженого в

середньобліковій чисельності працівників або у відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин.

Трудові показники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу продукції, представленої у витратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість працівників.

Для вимірювання продуктивності праці використовують обернений метод.

Трудомісткість продукції – сума всіх витрат праці, витраченої на виробництво одиниці продукції (роботи) (у людино-годинах), на даному підприємстві:

$$T_p = \frac{3}{Q}. \quad (6.14)$$

З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства всі чинники зростання продуктивності праці можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем підприємства (законодавство, політика, ринкова інфраструктура, природні ресурси). Ураховуючи їх, можна ґрунтовніше виробляти стратегію щодо продуктивності праці на перспективний період. До внутрішніх чинників належать ті, на які підприємство може впливати безпосередньо (характер продукції, технологічні процеси, матеріали, енергія, персонал, організація виробництва та праці, система мотивації тощо).

5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу.

Мотивація праці – це сукупність методів, прийомів, способів і конкретних дій, що спонукають працівника до високопродуктивної трудової діяльності, орієнтованої на досягнення особистої винагороди, а також цілей організації.

Мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо.

В існуючих теоріях мотивації (рис. 6.3) прослідковується два підходи до її вивчення:

- *змістовні теорії мотивації* – ґрунтуються на ідентифікації таких внутрішніх потреб, які примушують людей діяти так, а не інакше. Іншими словами, змістовні теорії мотивації являють собою спроби визначити і класифікувати потреби людей, що спонукають їх до дій. Знаючи потреби підлеглих, менеджер може створювати умови для їх задоволення таким чином, щоб забезпечити досягнення цілей організації.

- *процесні теорії мотивації* – базуються на вивченні поведінки людини, її реакції на відносини у трудовому колективі та з адміністрацією. Згідно з процесним підходом, поведінку робітника в організації разом з потребами обумовлюють: сприйняття робітником даної конкретної ситуації;

очікування робітника, пов'язані з даною конкретною ситуацією; оцінка робітником можливих наслідків обраного типу поведінки.

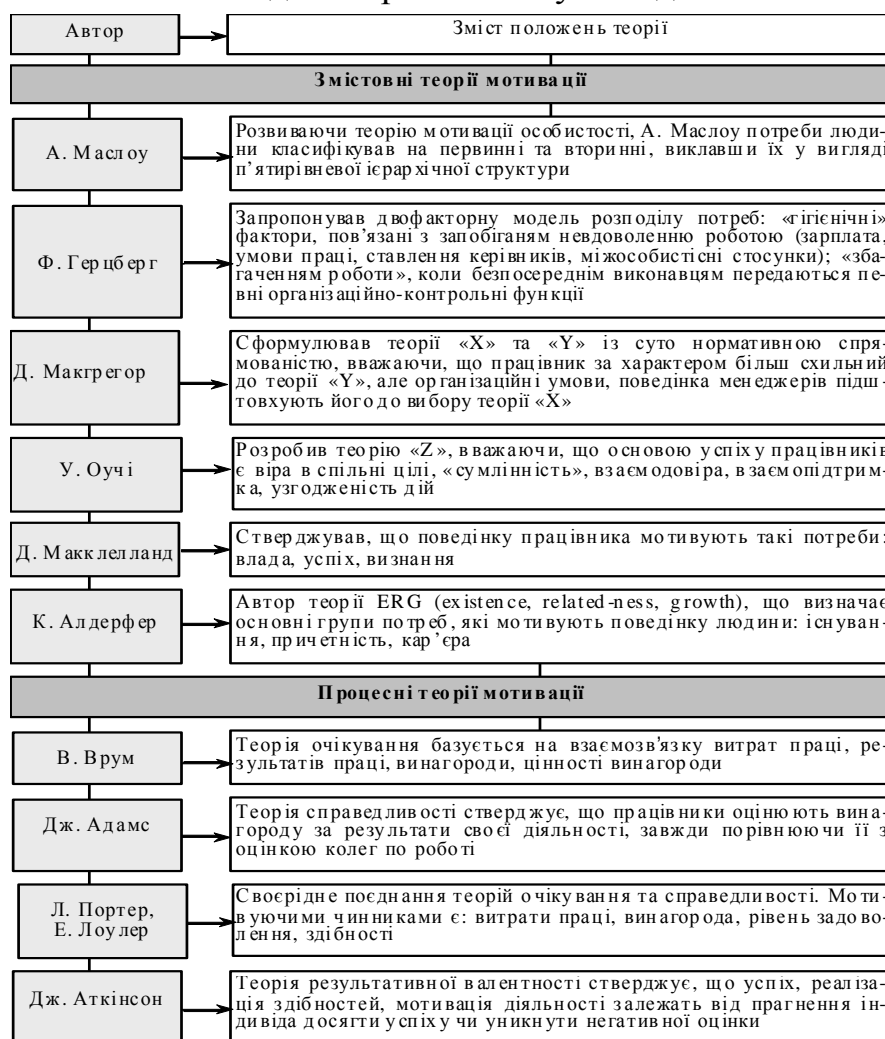


Рис. 6.3 – Теорії мотивації

Основою мотивації праці є **стимулювання** – виплата винагороди в грошовій формі або у відповідному еквіваленті.

Винагорода – це широкий спектр конкретних засобів, що базуються на системі цінностей людини (усе те, що людина вважає для себе цінним). Можна виділити два типи винагород: внутрішні та зовнішні.

Внутрішню винагороду забезпечує сама робота, її змістовність та значущість, можливість досягнення високого результату. Як внутрішню винагороду можна розглядати й «розкіш людського спілкування» в процесі роботи, дружні стосунки з колегами, відчуття «належності до команди».

Зовнішню винагороду забезпечується організацією. Складовими зовнішніх винагород є заробітна плата, просування по службі, додаткові пільги (службовий автомобіль, додаткова відпустка, повна чи часткова оплата комунальних витрат тощо), символи службового статусу та престижу (надання почесних звань, нагород орденами тощо).

Основні форми винагороди представлені на рис. 6.4.

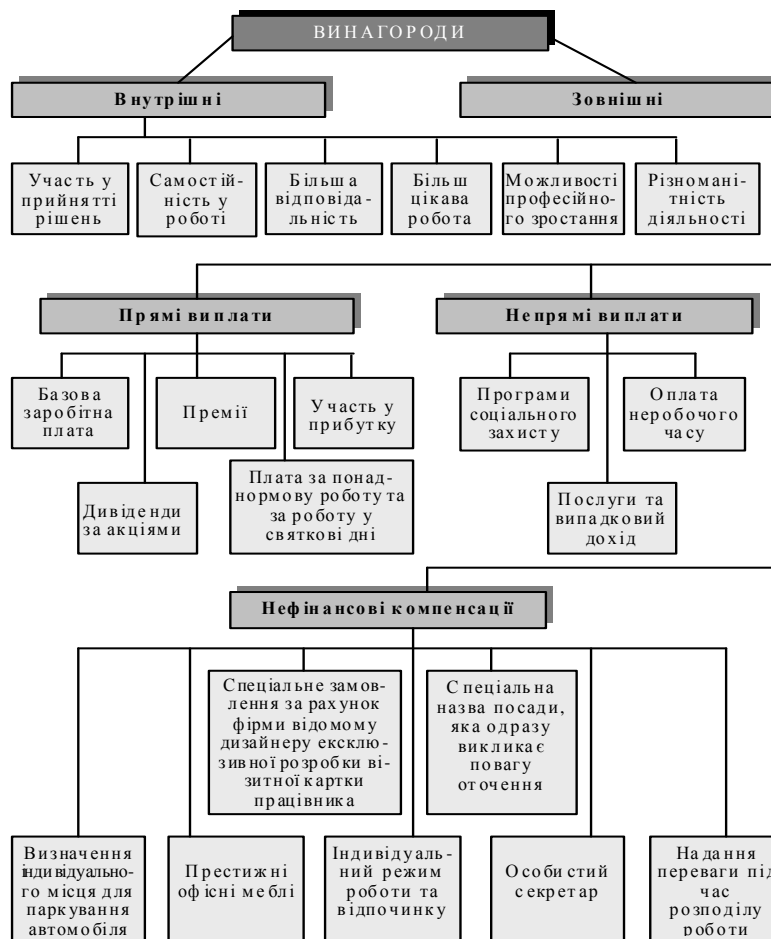


Рис. 6.4 – Форми винагороди

6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика, загальна організація.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці», **заробітна плата** – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Як важлива соціально-економічна категорія, заробітна плата в ринковій економіці має виконувати такі функції:

- *відтворювальну* – як джерела відтворення робочої сили і засобу залучення людей до праці;
- *стимулюючу* – встановлення залежності рівня заробітної плати від кількості, якості та результатів праці;
- *регулюючу* – як засіб розподілу і перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- *соціальну* – забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це сума коштів, яку одержують працівники за виконання обсягу робіт відповідно до кількості та якості витраченої ними праці, результатів праці.

Реальна заробітна плата відображає сукупність матеріальних і культурних благ, а також послуг, які може придбати працівник на номінальну заробітну плату. Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на предмети споживання і послуги. Цю залежність можна виразити так:

$$I_{p.зп} = I_{н.зп} / I_{ц}, \quad (6.15)$$

де $I_{p.зп}$, $I_{н.зп}$ – відповідно індекси реальної і номінальної заробітної плати;
 $I_{ц}$ – індекс цін.

Дієвість оплати праці забезпечується:

- встановленням норм оплати праці на рівні, який забезпечує відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, спонукає кожного найманого працівника до ефективної роботи, що гарантує власнику отримання необхідного результату господарської діяльності;
- диференціацією рівня заробітної плати за кваліфікацією, важливістю та складністю трудових завдань;
- однаковою оплатою за однакоvu роботу.

Основні складові елементи організації оплати праці представлені на рис. 6.6.

Практична організація оплати праці ґрунтується на поєднанні державного й договірної регулювання оплати праці.

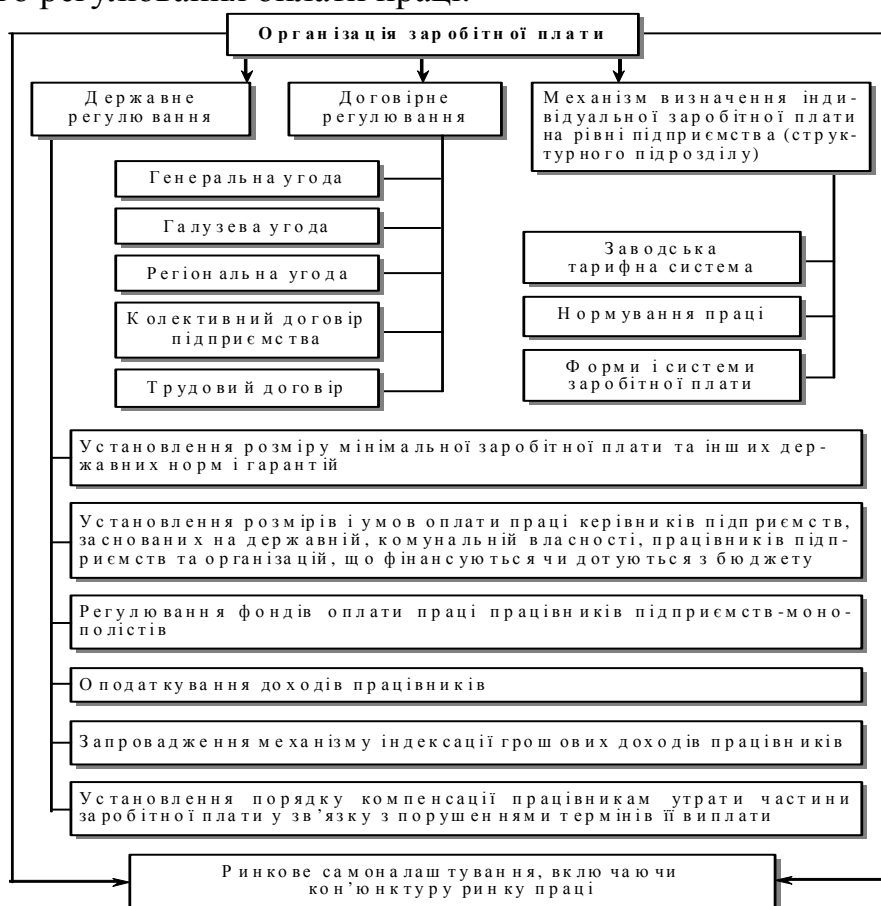


Рис. 6.6 – Організація заробітної плати за умов ринкової економіки

Фонд оплати праці – сума коштів, яка створюється на підприємстві для оплати всіх категорій персоналу і включається до собівартості продукції. У фонд оплати праці входять (рис 6.7):

- *фонд основної заробітної плати* – охоплює нарахування винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов’язків).

- *фонд додаткової заробітної плати* – містить доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені законом, премії за виконання виробничих завдань і функцій, а саме: надбавки й доплати до тарифних ставок і окладів у розмірах, передбачених законом (за роботу у важких і шкідливих умовах, у нічний час, за керівництво бригадою, високу майстерність і т. ін.). У цей фонд включають премії та винагороди, у тому числі за вислугу років; оплату праці у святкові та вихідні дні; оплату за невідпрацьований час у розмірах, передбачених законом.

- *інші заохочувальні та компенсаційні виплати*, а саме: премії, які мають одноразовий характер; компенсаційні виплати, які не передбачено законом або понад норми призначено законами (щорічні виплати за вислугу років, премії спеціальними системами преміювання, за виконання особливо важливих виробничих завдань і т. ін.)

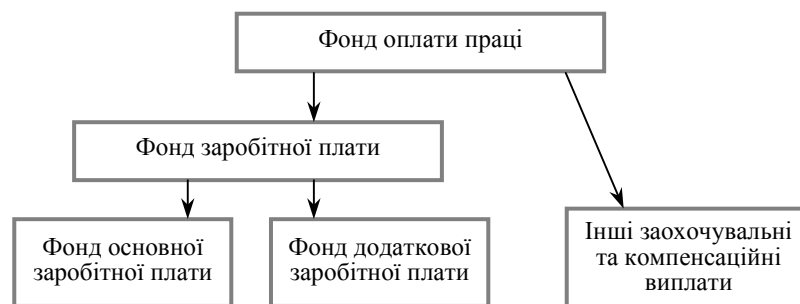


Рис. 6.7 – Структура фонду оплати праці

7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу

Основою організації оплати праці в Україні є тарифна система.

Тарифна система оплати праці являє собою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється диференціація і регулювання зарплати різних груп працівників залежно від їхньої кваліфікації, відповідальності, умов праці (тобто її шкідливості, складності, інтенсивності, привабливості тощо), її кількості та результатів. Основними елементами тарифної системи є:

- довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників;
- тарифні сітки;
- тарифні ставки;
- схеми посадових окладів, або єдина тарифна сітка.

Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників – це систематизований за видами економічної діяльності збірник описів професій, які наведені у Класифікаторі професій. Кваліфікаційна характеристика професії працівника має такі розділи: «Завдання та обов’язки», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги», «Спеціалізація», «Приклади робіт».

Тарифна сітка слугує для визначення співвідношень в оплаті праці робітників, які виконують роботи різної складності. Вона містить певну кількість розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифний розряд відображає рівень кваліфікації робітника, тобто у робітника вищої кваліфікації – вищий розряд тарифної сітки. Тарифні коефіцієнти показують, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікованих робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду.

Тарифна ставка визначає розмір заробітку за годину, день або місяць роботи.

Ставка 1-го розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, тобто вона відбиває законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи).

Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки 1-го розряду на відповідний тарифний коефіцієнт:

$$T_n = T_1 * K_n, \quad (6.16)$$

де T_1 – тарифна ставка 1-го розряду;

K_n – тарифний коефіцієнт даного розряду.

Схеми посадових окладів – це перелік посад і відповідних їм посадових окладів, які визначаються у вигляді верхньої й нижньої межі посадового окладу по кожній посаді.

Найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати:

✓ *Погодинна* – оплата праці за фактично відпрацьований час;

Використовується, якщо:

- основним критерієм роботи є якість;
- кількість продукції за одиницю часу не залежить від робітника;
- точний облік кількості продукції неможливий.

✓ *Відрядна* – оплата праці за фактично виконаний обсяг робіт.

Використовується, якщо:

- основним критерієм роботи є кількість виготовленої продукції;
- кількість продукції безпосередньо залежить від робітників;
- існує можливість точного обліку виготовленої продукції;
- застосовуються технічно обґрунтовані норми праці.

Відрядна і погодинна форми оплати праці підрозділяються на кілька систем.

Системами відрядної форми оплати праці є:

1. *Пряма відрядна система оплати праці*. За прямої відрядної системи розмір заробітної плати безпосередньо залежить від результатів роботи кожного робітника. Виготовлена робітником продукція або виконана ним робота оплачується за індивідуальними розцінками. Відрядна розцінка визначається за формулами:

1) для виробництв, де застосовуються норми виробітку:

$$P_v = \frac{T}{H_{\text{вир}}}, \quad (6.17)$$

де T – погодинна або денна тарифна ставка, яка відповідає розряду даної роботи;

Нвир – норма виробітку за одиницю часу;

2) для виробництв, де застосовуються норми часу:

$$P_v = T * \frac{H_{\text{ч}}}{60}, \quad (6.18)$$

де Нч – норма часу, хв.

Загальний відрядний зарібок робітника при індивідуальній прямій відрядній оплаті визначається за формулою:

$$ЗПв = P_v * B, \quad (6.19)$$

де В – виробіток робітником продукції належної якості за розрахунковий період.

2. Відрядно-преміальна система оплати праці. Сутність її полягає в тому, що робітникові нараховується, крім зарібку за прямою відрядною системою, премія за виконання і перевиконання певних кількісних і якісних показників. Розмір премії встановлюється у відсотках до зарібку, визначеному за відрядними розцінками.

Загальний зарібок робітника при застосуванні відрядно-преміальної оплати його праці за виконання і перевиконання завдань, технічно обґрунтованих норм виробітку можна розрахувати за формулою:

$$ЗП_3 = З_v + \frac{З_v (П_1 + \dots + П_n)}{100}, \quad (6.20)$$

де Зв – зарібок за відрядними розцінками, грн;

П1, Пn – відсоток премії за досягнення певних результатів (за виконання завдання і технічно обґрунтованих норм, за кожний відсоток перевиконання завдань або норм й т.ін.);

3. Відрядно-прогресивна система. За цієї системи оплати праці виробіток робітників у межах завдання виплачується за твердими нормами (розцінками), а виробіток понад завдання – за підвищеними розцінками, причому розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понад завдання. Ступінь збільшення розцінок визначається спеціальною шкалою. Загальний зарібок по цій системі розраховується за формулою:

$$З_3 = З_v + \frac{З_v (П_v - П_n)}{П_v} K_p, \quad (6.21)$$

де Зв – відрядний зарібок за прямими розцінками;

Пв – процент виконання норм виробітку;

Пн – вихідна база для нарахування прогресивних доплат, яка виражена у процентах виконання норм виробітку;

Кр – коефіцієнт збільшення прямої відрядної розцінки за шкалою прогресивних доплат.

4. Непряма відрядна система зарібкової плати. Її застосовують для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому зарібок допоміжних робітників залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. Загальний зарібок може визначатися двома способами:

1) множенням непрямої відрядної розцінки на фактичне виконання завдання за робочими об'єктами обслуговування. При цьому непряма відрядна розцінка визначається за формулою:

$$P_{\text{непр}} = \frac{T_{\text{ден.доп}}}{N_{\text{об}} \cdot B_{\text{п}}}, \quad (6.22)$$

де $T_{\text{ден.доп}}$ – денна тарифна ставка допоміжного робітника, праця якого оплачується за непрямою відрядною системою, грн;

$N_{\text{об}}$ – кількість робочих місць, які обслуговуються за установленими нормами;

$B_{\text{п}}$ – планова норма виробітку, яка установлена для кожного виробничого об'єкта, що обслуговується;

2) множенням тарифної ставки допоміжного робітника на середній відсоток виконання норм виробітку робітників, яких він обслуговує за даний період.

5. *Акордна система оплати праці.* При цій системі відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт, виходячи із чинних норм часу і розцінок. Порівняно з прямою відрядною оплатою, за акордної заздалегідь визначені обсяг робіт і строк їх виконання, відома сума заробітної плати за нарядом залежно від виконання завдання.

Системами погодинної форми оплати праці є:

1. *Проста погодинна системи оплати праці,* за якою розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу.

2. *Погодинно-преміальна системи оплати праці,* згідно з якою, крім заробітку за простою погодинною системою, працівникові виплачується премія за досягнення певних кількісних і якісних показників.

У сучасних умовах розвиток систем заробітної плати полягає в подальшому підвищенні ролі погодинної оплати праці, в поширенні стимулюючих і гнучких систем оплати праці, систем винагороди за кваліфікацію і особисті досягнення, за працею і власністю, що ураховують фінансові результати діяльності підприємств. Окрім того, використовується система додаткових доходів, джерелами яких можуть бути собівартість, прибуток, внутрішньофірмове страхування тощо.

Гнучка система оплати праці – це система, за якої певна частина заробітку залежить від особистих заслуг і загальної ефективності роботи підприємства. Під час визначення розміру оплати праці ураховується не тільки стаж, кваліфікація, професійна майстерність, а й і значущість працівника, його здатність досягнути певних цілей щодо розвитку організації. За гнучких систем основою формування заробітку працівника є тариф, який доповнюється різними преміями, доплатами, надбавками.

Розширення економічної самостійності супроводжується використанням безтарифної системи оплати праці.

Безтарифна система оплати праці – це організація оплати праці, що ґрунтується на принципі часткового розподілу зароблених колективом коштів між працівниками згідно з прийнятими співвідношеннями (коефіцієнтами) в оплаті праці різної якості (залежно від кваліфікації, посади, спеціальності

працівників тощо). Рівень оплати кожного працівника залежить від фонду оплати праці підприємства. Таким чином, кожен працівник одержує свій пай залежно від кінцевого результату діяльності організації та її позиції на ринку товарів, що сприяє підвищенню зацікавленості в справах організації.

Основними ознаками безтарифної системи є:

- тісний зв'язок рівня оплати праці працівника з фондом заробітної плати, який формується за колективними результатами роботи;
- присвоєння кожному працівникові постійних коефіцієнтів, які комплексно характеризують його кваліфікаційний рівень, а також визначають його трудовий внесок у загальні результати праці за даними трудової діяльності працівників, які належать до певного кваліфікаційного рівня;
- визначення коефіцієнтів трудової участі кожного працівника в поточних результатах діяльності, які доповнюють оцінку його кваліфікаційного рівня.

Індивідуальна заробітна плата кожного працівника – це його частка (пай) у фонді заробітної плати, який зароблений усім колективом. Формула розрахунку:

$$ЗП_i = \frac{ФОП_{\text{кп}} \cdot K_i^{\text{кп}} \cdot КТУ_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n K_i^{\text{кп}} \cdot КТУ_i \cdot T_i}, \quad (6.23)$$

де $ЗП_i$ – індивідуальна заробітна плата, грн;

$ФОП_{\text{кп}}$ – фонд оплати праці колективу (дільниці цеху), який підлягає розподілу між працівниками, грн;

$K_i^{\text{кп}}$ – коефіцієнт кваліфікаційного рівня, який присвоєно i -му працівникові трудовим колективом у момент введення «безтарифної» системи (в балах, частинах одиниці або інших умовних одиницях);

$КТУ_i$ – коефіцієнт трудової участі в поточних результатах діяльності, який присвоюють i -му працівникові трудовим колективом на період, за який здійснюється оплата;

T_i – кількість робочого часу, відпрацьованого i -м працівником за період, за який здійснюється оплата (год., дні);

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість працівників, які беруть участь у розподілі фонду оплати праці, осіб.

В умовах становлення ринкової економіки, подальшої індивідуалізації заробітної плати дедалі більшого поширення набуває *контрактна система оплати праці*, яка може застосовуватися поряд з існуючою на підприємстві системою оплати праці.

Удосконалення оплати праці здійснюється під впливом організаційно-технічних, соціально-економічних та інших факторів. Окрім того, багато систем передбачають залежність розміру винагороди від досягнутих організацією кінцевих результатів (фонду заробітної плати, прибутку тощо).

Тема 7. Капітал підприємства

Перелік ключових питань:

1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства.
2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка.
3. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування
4. Системи показників технічного стану, руху й ефективності використання основних засобів підприємства.
5. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації.
6. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства.
7. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.
8. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства.
9. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка.

Ключові поняття:

Капітал підприємства, основний капітал, оборотний капітал, основні виробничі фонди, знос, амортизація, норма амортизації, фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондоозброєність праці, оборотні кошти, оборотні фонди, фонди обігу, кругообіг оборотних коштів, нормування, норматив, норма, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість обороту оборотних коштів, нематеріальні ресурси, нематеріальні активи, методи оцінки, роялті, паушальний платіж

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства.

Капітал підприємства характеризує загальну вартість у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестовану у формування його активів.

Залежно від об'єкта вкладання капіталу він поділяється на:

- *постійний капітал* – витрачається на придбання засобів виробництва;
- *змінний капітал* – призначений для придбання предметів праці, наймання робочої сили і формування фінансових коштів.

За джерелами формування виділяють:

- *власний капітал* характеризує загальну вартість ресурсів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються ним для формування відповідної частини активів. До нього належить статутний капітал, інший вкладений і додатковий капітал, резервний капітал (створюється за рахунок прибутку або додаткових внесків власників), накопичений прибуток, несплачений капітал, вилучений капітал, капітал цільового фінансування.

• *залучений капітал* відображає кошти для фінансування розвитку підприємства, залучені на умовах повернення грошей або іншого майна. Поділяється на довгострокові (довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання) і короткострокові зобов'язання підприємства (короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість за товари і послуги, поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, зі страхування, з оплати праці тощо).

Залежно від терміну і способу обороту капіталу він поділяється на :

основний капітал – це кошти, вкладені в засоби виробництва та інші необоротні активи, які використовуються підприємством у його діяльності протягом тривалого часу, зберігають свою натуральну форму і свою вартість на вартість продукції переносять поступово.

• *оборотний капітал* – це кошти, вкладені у предмети праці та інші оборотні активи, які використовуються протягом одного календарного року чи одного операційного циклу.

Засоби виробництва поєднують в собі засоби праці (машини, обладнання, устаткування, транспортні засоби, споруди і будівлі) і предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо). Виражені в грошовій формі засоби виробництва є *виробничими фондами підприємства*. Залежно від функціонування кожної із складових у процесі виробництва, способу перенесення їх вартості на готовий продукт і характеру відтворювання засобів праці виробничі фонди розподіляють на основні та оборотні.

Отже, *основні фонди* – це частина виробничих фондів у вигляді засобів праці, яка характеризується такими ознаками:

- ✓ тривалий час використання;
- ✓ незмінність споживчої форми;
- ✓ поступове перенесення вартості на вартість продукції.

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів у вигляді предметів праці, яка характеризується наступними ознаками:

- ✓ повне споживання в кожному виробничому циклі;
- ✓ зміна або втрата натурально-речової форми;
- ✓ перенесення вартості на готову продукцію повністю.

2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка.

Основні засоби – це частина виробничих засобів підприємства, яка багаторазово приймає участь у виробничому процесі, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, переносить свою вартість на готовий продукт по частинам шляхом нарахування амортизації.

Основні засоби підприємства можна класифікувати за певними ознаками:

I. *За участю у виробничому процесі* підприємства (за призначенням):

✓ *виробничі* – засоби, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі або створюють для нього відповідні умови;

✓ *невиробничі* – засоби, які безпосередньо не приймають участі у виробничому процесі та не створюють для нього умов, але є на балансі підприємства для забезпечення культурно-побутових й інших потреб працівників підприємства.

II. *Стосовно основного виду діяльності:*

- ✓ основні фонди основного виду діяльності,
- ✓ основні фонди інших видів діяльності.

III. *За галузевою належністю:*

- ✓ основні фонди промисловості;
- ✓ основні фонди сільського господарства;
- ✓ основні фонди будівництва;
- ✓ основні фонди торгівлі;
- ✓ основні фонди транспорту;
- ✓ інші.

IV. *Видова(технологічна) класифікація* (залежно від однотипності технічних характеристик), згідно з П(С)БО 7 (використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики) основні фонди підприємств діляться на 2 групи:

1. *Основні засоби:*

- Земельні ділянки
- Капітальні витрати на поліпшення земель
- Будівлі та споруди, передавальні пристрої
- Машини і обладнання
- Транспортні засоби
- Інструменти, оснащення і господарський інвентар
- Робоча та продуктивна худоба
- Багаторічні насадження
- Інші види основних засобів

2. *Інші необоротні матеріальні активи:*

- Бібліотечні фонди
- Малоцінні необоротні матеріальні активи
- Тимчасові (нетитульні) споруди
- Природні ресурси
- Інвентарна тара
- Предмети прокату
- Інші види необоротних матеріальних активів

V. *За використанням:*

- ✓ діючі;
- ✓ недіючі;
- ✓ запасні.

VI. *За ознакою належності:*

- ✓ власні;
- ✓ орендовані.

VII. *За участю у виробничих процесах:*

- ✓ активні – частина основних виробничих фондів, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі;
- ✓ пасивні – частина основних виробничих фондів, яка створює умови здійснення виробничого процесу.

Часто виникає потреба в оцінці різних **структур** основних фондів: визначенні частки тієї чи іншої групи основних фондів у їх загальній вартості. Основою для визначення структури основних фондів є їх розподіл за різними ознаками. Частіше за все визначають: *галузеву, видову, виробничу (розподіл на активну та пасивну частини)* структури.

Облік, контроль, планування основних фондів здійснюється в натуральних та грошових одиницях.

Оцінка основних фондів підприємства – це грошове вираження їхньої вартості, залежно від часу придбання і технічного стану.

Розрізняють такі види оцінки основних фондів:

Первісна вартість – історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, сплачених або використаних для придбання (створення) основних засобів. Складається з витрат на: придбання або створення; будівництво за кошторисом; транспортування; монтаж; установку на місці використання; на страхування та державну реєстрацію; інших витрат на момент придбання (на момент здачі об'єкта).

Переоцінена (відновлена) вартість – вартість діючих основних фондів за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі види витрат, що й первісна вартість, але за сучасними цінами.

Залишкова вартість – визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою зносу основних фондів на момент обчислення.

Ліквідаційна вартість – залишкова вартість основних фондів на момент їхнього вибуття внаслідок зносу. Розраховується як сума грошових коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації основних фондів після закінчення терміну використання за вирахуванням витрат на реалізацію.

Вартість, яка амортизується – та вартість, яка повинна бути перенесена на витрати (це первісна або переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості).

Середньорічна вартість (ОФс.р.) – середньозважена повна вартість основних фондів за рік.

$$ОФ_{ср} = \Phi_{н.р.} + \frac{\Phi_n * T}{12} - \frac{\Phi_v * (12 - T)}{12} \quad (7.1)$$

де $\Phi_{н.р.}$ – повна вартість основних фондів на початок року;

Φ_n – повна вартість основних фондів, що надійшли в розрахунковому році;

Φ_v – повна вартість основних фондів, що вибули з експлуатації в розрахунковому році.

T – кількість повних місяців функціонування основних фондів, що введені в експлуатацію (вибули з експлуатації) за рік.

3. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування

Знос – це втрата основними фондами початкових техніко-експлуатаційних якостей (споживчої вартості) і реальної вартості.

Розрізняють дві форми зносу:

- *фізичний* – втрата основними фондами початкових якостей внаслідок експлуатації та/або впливу природно-кліматичних умов;
- *моральний* – знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу в результаті появи на ринку (під впливом науково-технічного прогресу) більш дешевих аналогічних засобів праці, що дозволяє конкурентам знизити витрати на їх придбання (*моральний знос 1-го виду*); або внаслідок появи більш продуктивних засобів праці за тією самою повною вартістю, що дозволяє конкурентам знизити витрати на виробництво продукції (*моральний знос 2-го виду*).

Амортизація – це процес поступового відшкодування зносу основних фондів шляхом включення частини їх вартості у витрати на виробництво продукції.

У загальному вигляді величина амортизаційних відрахувань визначається як добуток вартості основних фондів і норми амортизаційних відрахувань.

Норма амортизаційних відрахувань – частина вартості основних фондів у відсотковому вираженні, що підлягає перенесенню на собівартість продукції.

У практиці господарювання можуть застосовуватися такі методи нарахування амортизації:

1) *прямолінійний*

$$\sum AB_{річ} = H_{ao} * \Phi_{пер}, \quad (7.2)$$

де $\sum AB_{річ}$ – річна сума амортизації, грн;

H_{ao} – норма амортизації, %;

$\Phi_{пер}$ – первісна вартість об'єкта основних фондів, грн.

$$H_{ao} = \frac{\Phi_{ас}}{\Phi_{пер} * T_n} * 100\%, \quad (7.3)$$

де $\Phi_{ас}$ – вартість об'єкта основних фондів, що амортизується, грн;

T_n – нормативний термін служби (амортизаційний період), років;

2) *зменшення залишкової вартості*

$$\sum AB_{річ} = H_{ao} * \Phi_{зал}, \quad (7.4)$$

де $\Phi_{зал}$ – залишкова вартість об'єкта основних фондів на початку кожного року експлуатації, грн.

$$H_{ao} = 1 - \sqrt[T]{\frac{\Phi_{л}}{\Phi_{пер}}} * 100\%, \quad (7.5)$$

де $\Phi_{л}$ – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів, грн;

T – нормативний термін служби (амортизаційний період), років;

3) *прискореного зменшення залишкової вартості*

$$\sum AB_{річ} = H_{ao} * \Phi_{зал}, \quad (7.6)$$

де $\Phi_{зал}$ – залишкова вартість об'єкта основних фондів на початку кожного року експлуатації, грн.

$$H_{ao} = \frac{1}{T_n} * 2 * 100\%, \quad (7.7)$$

де T – нормативний термін служби (амортизаційний період), років;

4) *кумулятивний метод (суми років)*

$$\sum AB_{p\dot{r}i\dot{c}} = H_{ao} * \Phi_{ac}, \quad (7.8)$$

де Φ_{ac} – вартість об'єкта основних фондів, що амортизується, грн.;

$$H_{ao} = \frac{2 * (T_n - t + 1)}{T_n * (T_n + 1)}, \quad (7.9)$$

де t – рік, для якого визначається амортизація;

5) *виробничий*

$$\sum AB_{mic} = H_{ao} * Q_{mic}, \quad (7.10)$$

де Q_{mic} – фактичний місячний обсяг продукції, виготовлений з використанням даного об'єкта основних фондів, од.

$$H_{ao} = \frac{\Phi_{ac}}{Q_{zag}} * 100\%, \quad (7.11)$$

де Q_{zag} – загальний обсяг продукції, який планується виготовити з використанням даного об'єкта основних фондів за весь період його експлуатації, од.

4. Системи показників технічного стану, руху й ефективності використання основних засобів підприємства.

Рівень технічного стану основних фондів визначається такими показниками:

✓ *коефіцієнтом зносу*, що характеризує ступінь фізичного зносу основних фондів:

$$K_z = 3 / \Phi_{пер}, \quad (7.12)$$

де 3 – величина зносу основних фондів на момент розрахунку;

$\Phi_{пер}$ – повна (первісна) вартість основних фондів на момент розрахунку.

✓ *коефіцієнтом придатності*, що характеризує ступінь придатності до експлуатації основних фондів:

$$K_p = \Phi_{зал} / \Phi_{пер}, \quad (7.13)$$

де $\Phi_{зал}$ – залишкова вартість основних фондів.

Для оцінки інтенсивності руху основних фондів на підприємстві використовують такі показники:

✓ *коефіцієнт надходження*:

$$K_n = \frac{\Phi_n}{\Phi_{к.р.}}, \quad (7.14)$$

де Φ_n – вартість фондів, що надійшли за певний період часу на підприємство;

$\Phi_{к.р.}$ – вартість основних фондів (повна) на кінець року.

✓ *коефіцієнт вибуття*:

$$K_v = \frac{\Phi_v}{\Phi_{н.р.}}, \quad (7.15)$$

де Φ_v – вартість фондів, що вибули з підприємства за певний період часу;
 $\Phi_{п.р.}$ – вартість основних фондів (повна) на початок року.

Ефективність використання основних фондів характеризує система узагальнюючих показників:

1 **Фондовіддача** (Φ_v) – показує скільки продукції у вартісному вираженні віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди:

$$\Phi_v = \frac{Q}{OF_{cp}} \quad (7.16)$$

де Q – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік, грн;
 OF_{cp} – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

2. Оберненим до фондовіддачі показником є **фондоємність** (Φ_m) – показує частку вартості основних фондів які припадають на кожну гривню виробленої продукції:

$$\Phi_m = \frac{OF_{cp}}{Q} \quad (7.17)$$

3. **Фондорентабельність** ($\Phi_{рент}$) – показує скільки прибутку віддає нам одна гривня, вкладена в основні фонди:

$$\Phi_{рент} = \frac{\Pi}{OF_{cp}} \quad (7.18)$$

де Π – прибуток, одержаний підприємством за досліджуваний період, грн.

4. **Фондоозброєність праці робітників** ($\Phi_{озбр}$) – характеризує рівень озброєності праці робітників засобами праці:

$$\Phi_{озбр} = \frac{OF_{cp}}{Ч_{cp}} \quad (7.19)$$

де $Ч_{cp}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу за досліджуваний період, осіб.

Підвищення показника фондоозброєності свідчить про рівень технічної озброєності підприємства і показує можливість для подальшого нарощування виробничого потенціалу підприємства.

5. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації.

Оборотний капітал – частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу.

Оборотні кошти – це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування та забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

Склад і класифікація оборотних коштів може бути представлена у вигляді схеми на рис. 7.1.

Оборотні фонди підприємства – це та частина виробничих фондів, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції.

До складу оборотних фондів відносять:

- ✓ *виробничі запаси* – предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємства у вигляді запасів;
- ✓ *незавершене виробництво* – предмети праці, що вступили у виробничий процес, але ще не пройшли всіх стадій обробки;
- ✓ *витрати майбутніх періодів* – витрати на підготовку та освоєння нової продукції в даний період, які будуть погашені в майбутньому (плата за ліцензії, передплата газет і журналів та інші витрати)

Оборотні виробничі фонди перебувають у безперервному русі та пов'язані з фондами обігу.

Ознака групування:

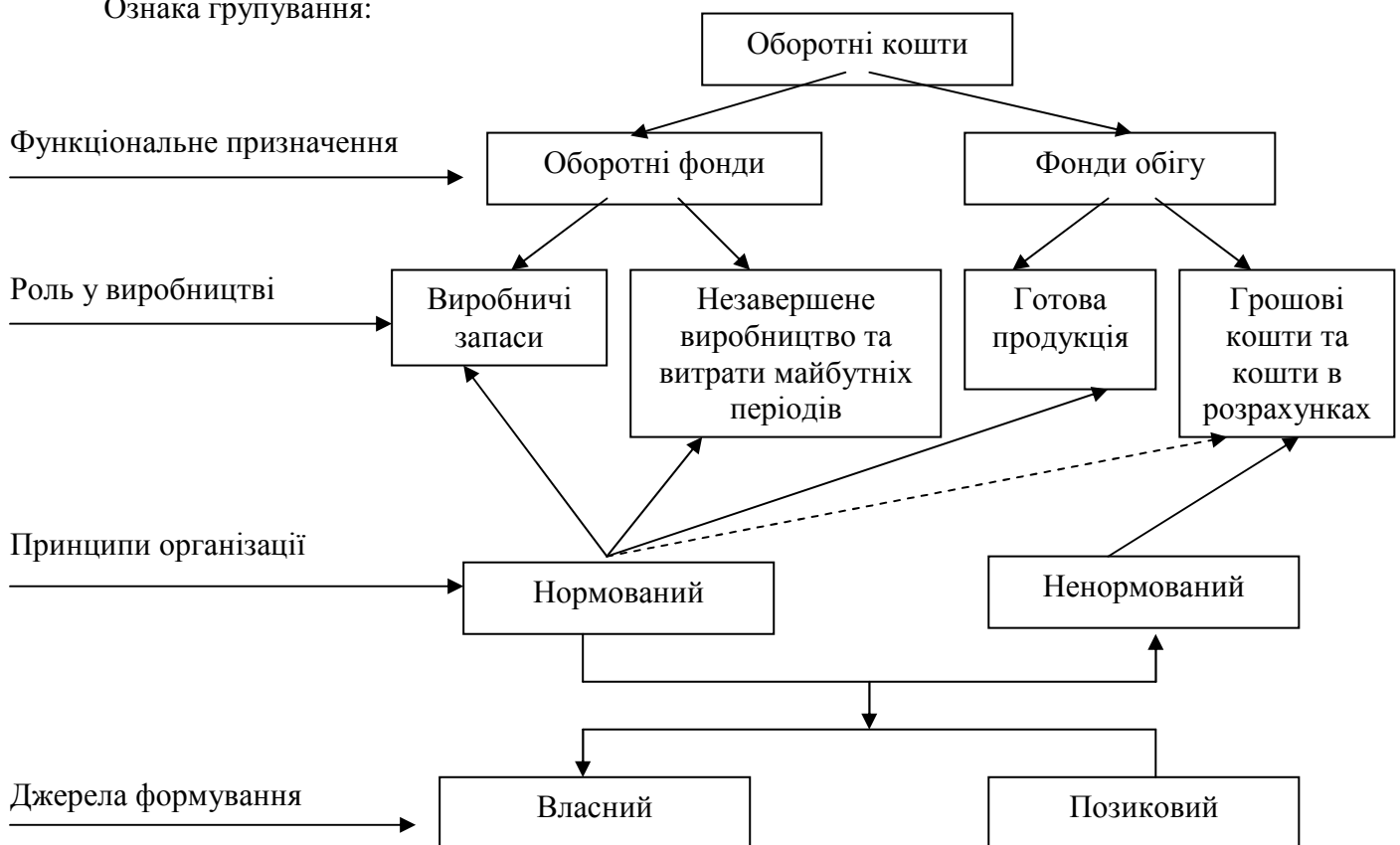


Рис. 7.1 – Елементний склад оборотних коштів підприємства

Фонди обігу – функціонують у сфері обігу (реалізації товару) і не беруть безпосередньої участі у створенні вартості продукції, що виготовляється. Вони обслуговують виробництво. До фондів обігу відносяться:

- ✓ готова продукція на складах підприємства;
- ✓ готова продукція, що відвантажена і знаходиться у дорозі, або роботи виконані, але за які не здійснена оплата;
- ✓ грошові кошти на поточному та інших рахунках;
- ✓ короткострокові фінансові вкладення (вклади на депозит, облігації, сертифікати банків);
- ✓ товари (засоби, придбані для подальшої реалізації);
- ✓ готівка в касі.

Оборотні кошти здійснюють кругообіг послідовно, проходячи *грошову, виробничу, товарну* форми (рис.7.2).

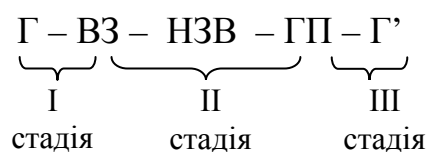


Рис. 7.2. Стадії кругообігу оборотних коштів

Прходячи стадії кругообігу послідовно й безперервно, обігові кошти в кожний даний момент повинні перебувати в певній своїй частині у всіх трьох формах: грошовій, товарній, виробничій. Це умова безперервності виробничого процесу.

Під *складом обігових коштів* розуміють сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Загальна структура обігових коштів – це питома вага вартості оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі обігових коштів підприємства.

Елементна структура обігових коштів розраховується шляхом визначення питомої ваги окремих елементів у їхньому загальному обсязі на певну дату.

Оборотні кошти підприємства за джерелами формування і режимом використання розподіляються на:

✓ *власні обігові кошти* – це кошти, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства й сформовані за рахунок власних ресурсів (статутного капіталу, прибутку й ін.), а також за рахунок залучення в оборот стійких пасивів (заборгованості із заробітної плати, внесків на соціальне страхування, заборгованості перед бюджетом, резервів майбутніх платежів тощо).

✓ *позикові обігові кошти* – кредити банку, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Залежно від методів планування обігові кошти поділяються на:

✓ *нормовані* – обігові кошти у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, у залишках готової продукції на складах підприємства;

✓ *ненормовані* – фонди обігу, за винятком готової продукції на складі.

6. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства

Нормування оборотних коштів – це економічно обґрунтований розрахунок мінімальної потреби у фінансових ресурсах необхідних підприємству для створення оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей, незменшуваних залишків незавершеного виробництва й інших оборотних коштів, які забезпечують його нормальну роботу.

Потреба в оборотних коштах визначається за одним з трьох методів:

1. **Аналітичний** – метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових.

2. **Коефіцієнтний** – метод полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів.

3. **Метод прямого рахунку** – це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів з урахуванням усіх змін в технології, організації виробництва, асортименті продукції, умов збуту.

Базовим методом нормування оборотних коштів є метод прямого розрахунку. Нормують оборотні засоби, які знаходяться у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах майбутніх періодів, залишках готової продукції на складі.

Норматив власних оборотних засобів у виробничих запасах (Нвир. зап) визначається шляхом множення денної потреби в певному виді матеріальних ресурсів (Д) на норму запасу в днях (Здн):

$$\text{Нвир. зап} = Д \times Здн. \quad (7.20)$$

Норма запасу (Здн) показує, на скільки днів нормальної безперебійної роботи підприємство може забезпечити виробничий процес матеріальними ресурсами. Розрізняють такі види запасів:

✓ *транспортний запас (Зтр)* – оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад.

✓ *підготовчий запас (Зпідг)* – період часу, необхідний для приймання, складування та підготовки до виробничого споживання матеріальних ресурсів.

✓ *поточний запас (Зпот)* – забезпечує матеріальними ресурсами роботу підприємства у період між поставками, обчислюється як половина інтервалу між поставками.

✓ *резервний (страховий) запас (Зстрах)* – обчислюється за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором тощо.

Тоді,

$$\text{Здн} = \text{Здн} + \text{Зтр} + \text{Зпідг} + \text{Зпот} + \text{Зстрах} \quad (7.21)$$

Норматив власних оборотних засобів у незавершеному виробництві (Ннзв) визначається за формулою:

$$H_{\text{нзв}} = \frac{C_p \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{нв}}}{360}, \quad (7.22)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн.;

$T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, днів;

$K_{\text{нв}}$ – коефіцієнт наростання витрат.

Коефіцієнт наростання витрат відповідає співвідношенню собівартості незавершеного виробництва та собівартості готової продукції. Його розраховують за фактичними витратами або за формулою:

$$K_{нв} = \frac{C_{поч} + \alpha * (C_{нов} - C_{поч})}{C_{нов}}, \quad (7.23)$$

де $C_{поч}$ – витрати на початку виробничого циклу (у перший день), грн;

$C_{нов}$ – повна собівартість випуску продукції (за весь виробничий цикл), грн;

α – для багатомономенклатурного виробництва з матеріаломісткою продукцією $\alpha = 0,5$.

Норматив оборотних коштів на готову продукцію ($H_{гп}$) визначається як добуток одностороннього випуску продукції за виробничою собівартістю ($B_{д}$) на норму запасу готової продукції на складі в днях ($З_{дн}$):

$$H_{гп} = B_{д} \times З_{дн}, \quad (7.24)$$

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{майб.пер}$) розраховують, виходячи із залишків коштів на початок періоду ($B_{поч}$) і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році ($B_{пл}$), за вирахуванням суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції ($B_{погаш.пл}$):

$$H_{майб.пер} = B_{поч} + B_{пл} - B_{погаш.пл}, \quad (7.25)$$

7. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства.

Показниками оборотності (ефективності використання) оборотних засобів є:

1. *Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$)* показує кількість оборотів, що здійснюють оборотні засоби за досліджуваний період, і визначається співвідношенням вартості реалізованої за певний період продукції ($ЧД$) до середнього залишку оборотних коштів за цей же період ($ОЗ$):

$$K_{об} = \frac{ЧД}{ОЗ} \quad (7.26)$$

2. *Коефіцієнт завантаження (закріплення) ($K_{зав}$)* – показник, обернений до показнику оборотності. Показник показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції.

$$K_{зав} = \frac{ОЗ}{ЧД} = \frac{1}{K_{об}} \quad (7.27)$$

3. *Тривалість одного обороту ($Д_{об}$)* показує тривалість одного обороту оборотних засобів у днях і визначається:

$$Д_{об} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T * ОЗ}{ЧД}, \quad (7.28)$$

де T – тривалість періоду, який досліджується. Приймається 30, 90, 360 днів відповідно для місяця, кварталу та року.

Суму вивільнених в результаті прискорення оборотності оборотних засобів ($\Delta ОЗ$) можна обчислити за формулою:

$$\Delta ОЗ = \frac{ЧД}{360} \times (T_{баз} - T_{зг}), \quad (7.29)$$

де $ЧД$ – обсяг реалізації у звітному році, грн;

$T_{баз}$, $T_{зв}$ – середня тривалість одного обороту оборотних засобів, відповідно, у базовому і звітному роках, днів.

Основні напрямки покращення оборотності оборотних засобів:

➤ *на стадії створення виробничих запасів:*

- запровадження економічно обґрунтованих норм запасів;
- наближення постачальників матеріальних ресурсів до споживачів;
- широке використання прямих тривалих зв'язків з контрагентами;
- розширення складської системи матеріально-технічного забезпечення, а також оптової торгівлі матеріалами;
- комплексна механізація та автоматизація навантажувально-розвантажувальних робіт на складах.

➤ *на стадії незавершеного виробництва:*

- запровадження прогресивної техніки та технології;
- розвиток стандартизації, уніфікації, типізації;
- економія матеріально-технічних ресурсів.

➤ *на стадії обігу:*

- удосконалення системи розрахунків;
- додержання умов договорів;
- додержання плану щодо асортименту та номенклатури продукції;
- наближення споживачів продукції до підприємств, які її виготовляють.

8. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства

Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну вигоду, для якої характерна відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів отриманих прибутків від його використання.

Види нематеріальних ресурсів (об'єктів інтелектуальної власності):

➤ ***Об'єкти промислової власності:***

Винахід – це позначене суттєвою новизною вирішення технічного завдання в будь-якій галузі народного господарства, яке забезпечує позитивний ефект (практичну цінність).

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин.

Промисловий зразок – придатне до здійснення промисловим способом художнє вирішення конкретної форми виробу.

Товарний знак та знак обслуговування – це оригінальна позначка (ім'я, термін тощо), яка призначена для ідентифікації товару.

Зазначення походження товару – це термін, що охоплює такі терміни: «назва місця походження товару» і «географічне зазначення походження товару». Назва місця походження товару – це назва географічного місця, яка вживається як позначення у назві товару, що походить із зазначеного географічного місця та має особливі властивості, виключно або головним чином зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами або поєднанням цих природних умов з характерним для даного

географічного місця людським фактором. Географічне зазначення походження товару – це назва географічного місця, яка вживається як позначення у назві товару, що походить із цього географічного місця та має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського фактора.

Фірмове найменування – це стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Недобросовісна конкуренція – будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

➤ ***Об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами:***

Авторські права – права на твори науки та літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, мікросхеми. Авторські права не поширюються на офіційні документи, державні символи та знаки тощо.

Комп'ютерна програма – це об'єктивна форма подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування ЕОМ.

База даних – це впорядкований набір логічно взаємопов'язаних даних, що використовується спільно, та призначений для задоволення інформаційних потреб користувачів у певній предметній сфері.

Технологія інтегральної мікросхеми – це зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язки між ними.

Суміжні права – права, які примикають до авторського права, є похідними від нього (3 види: права виконавців, виробників фонограм, організацій мовлення).

➤ ***Інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності:***

Раціоналізаторська пропозиція – це технічне вирішення, яке є найбільш корисним для підприємства.

“Ноу-хау” – незахищені охоронними документами і неоприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках.

Комерційна таємниця – це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства.

9. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка.

Нематеріальні активи – це категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з метою отримання доходу.

До складу нематеріальних активів включають:

Права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)

Права користування майном (право користування будівлею, право на

оренду приміщень тощо).

Права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо).

Права на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо).

Авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо).

Гудвіл – ділова репутація підприємства.

Інші нематеріальні активи (право на впровадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв, права на використання на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності).

Юридично захист об'єктів інтелектуальної власності полягає в забороні їх використання без дозволу власника або їх підробки.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патент – виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

Патент забезпечує власникові:

- ✓ виключне право користування об'єктом на свій розсуд;
- ✓ право заборони використовувати об'єкт без дозволу третім особам;
- ✓ можливість передачі права власності на об'єкт будь-якій особі на основі договору;
- ✓ право надавати дозвіл (ліцензію на використання об'єкта на підставі ліцензійного договору).

З метою підтримання чинності патенту за кожен рік його дії сплачується річний збір.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань здійснюється через їх державну реєстрацію. На зареєстровані об'єкти інтелектуальної власності видається відповідне свідоцтво.

Свідоцтво забезпечує власникові знаків для товарів, послуг, фірмового найменування:

- ✓ виключне право користування і розпорядження знаком на свій розсуд;
- ✓ право забороняти використовувати об'єкти інтелектуальної власності без дозволу власника;
- ✓ право давати дозвіл (ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їх використання самим власником, або надання з його дозволу такого права іншим. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди. *Ліцензія* – це дозвіл на використання технічного досягнення або нематеріального ресурсу протягом певного строку за обумовлену винагороду.

Розрахунки за ліцензії можуть бути у вигляді:

- ✓ *роялті* – періодичних відрахувань протягом дії ліцензійної угоди;

✓ *паушальної виплати* – одноразової винагороди за право користування об'єктами ліцензійної угоди (фактична ціна ліцензії).

Виникнення і здійснення авторського права не потребує виконання будь-яких формальностей. Для сповіщення про авторські права на твори в галузі науки, літератури, мистецтва, на комп'ютерні програми та бази даних використовується знак © поруч з іменем особи, яка має авторське право, і роком першої публікації твору.

Захист прав на аудіовізуальні твори та фонограми реалізується через наклеювання на упаковку кожного примірника спеціального голограмного знака – контрольної марки. Маркуються аудіовізуальні твори чи фонограми безпосередньо перед випуском їх в обіг суб'єктом, що випускає примірник.

Особливості нематеріальних активів:

- ✓ використовуються підприємством протягом періоду більше 1 року або одного виробничого циклу;
- ✓ зазнають зносу;
- ✓ переносять вартість на створений продукт у вигляді амортизаційних відрахувань.

Необхідність оцінки вартості нематеріальних активів пов'язана з:

- приватизацією або відчуженням нематеріальних активів державою;
- включенням об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;
- визначенням майнових частин у статутному фонді для злиття або поділу організації;
- купівлею (продажем) прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- веденням фінансової звітності;
- визначенням збитків від порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- організацією франчайзингу тощо.

Через свою неуречевленість нематеріальне майно має свою специфіку в оцінці його вартості.

Для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності існує декілька методів:

✓ *витратний*, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів (враховуються всі фактичні витрати, пов'язані зі створенням, придбанням, або запровадженням об'єкту інтелектуальної власності);

✓ *прибутковий* передбачає, що економічна цінність конкретного активу на поточний момент зумовлена розміром доходу, який сподіваються отримати від використання активу в майбутньому;

✓ *ринковий* ґрунтується на вартості аналогічних об'єктів, що були реалізовані на ринку.

Для визначення *інвентарної вартості* оцінку нематеріальних активів проводять за двома видами оцінок:

- *за первісною вартістю* до якої включають:

- вартість придбання (створення);
- вартість мита;
- непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству;

- оплата реєстрації юридичного права;
- інші витрати, пов'язані з його придбанням (створенням) та доведенням до стану, в якому об'єкт інтелектуальної власності придатний для використання.
- за залишковою вартістю – визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченого зносу.

Нарахування амортизації НМА здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством самостійно. Якщо неможливо встановити такий строк, то приймають його таким, що дорівнює 10 рокам. Амортизація може нараховуватися будь-яким методом, наведеним для основних засобів, але частіш за все використовують *прямолінійний* метод. Ліквідаційна вартість нематеріальних активів дорівнює нулю.

Тема 8. Техніко-технологічна база та виробнича потужність

Перелік ключових питань:

1. Техніко-технологічна база виробництва та забезпечення її розвитку.
2. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу.
3. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства.

**Ключові
поняття:**

Техніко-технологічна база, технічний розвиток, лізинг, виробнича потужність

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Техніко-технологічна база виробництва та забезпечення її розвитку.

Техніко-технологічна база (ТТБ) – це системна сукупність найбільш активних елементів підприємства, яка відображає техніку й технологію виробництва, спосіб отримання готової продукції.

ТТБ кількісно та якісно відрізняється від основних виробничих фондів підприємства. До складу технічної компоненти бази входять лише ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій.

Техніко-технологічна база складається з таких елементів:

Техніко-технологічна база

Технічна складова:

- виробнича база (засоби праці, що беруть безпосередню участь у технологічному процесі);
- енергетична база (сукупність установок і мереж для забезпечення всіма видами енергії);
- технічна база інформаційних процесів (інформаційно-обчислювальна техніка і засоби зв'язку).

Технологічна складова:

- ресурсне забезпечення (видобуток, обробка, транспортування, складування, контроль);
- технологічне забезпечення (способи переробки ресурсів та виготовлення готової продукції);
- документальне забезпечення (документація загального і спеціального призначення).

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні тенденції поступального розвитку ТТБ підприємств виробничої сфери. Визначальними з них є:

- 1) підвищення наукомісткості засобів праці (точність, високий рівень технології, висока продуктивність, складність управління);
- 2) зростання кількості обладнання, яке використовується;
- 3) трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;
- 4) підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Ці тенденції якісної зміни ТТБ виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати для формування технічного базису підприємства та обґрунтування стратегії його оновлення.

Технічний розвиток – це сукупність заходів щодо формування та вдосконалення ТТБ підприємства, які спрямовані на покращення кінцевих результатів його діяльності.

Технічний розвиток охоплює різноманітні форми, які можуть бути спрямовані на підтримку існуючої ТТБ та її розвиток. Підтримуючі та розвиваючі форми технічного розвитку підприємства представлені на рис. 8.1.

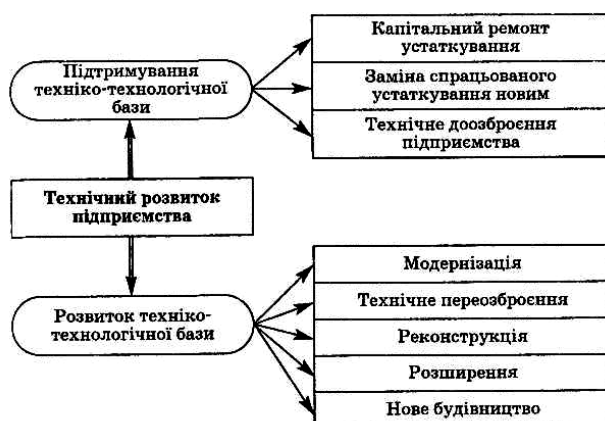


Рис. 8.1 – Форми технічного розвитку підприємства

Підтримання ТТБ відбувається в таких формах:

- ✓ *капітальний ремонт* – складний комплекс робіт з максимально можливого відновлення первісних техніко-експлуатаційних характеристик засобів праці шляхом заміни конструктивних елементів.
- ✓ *заміна фізично зношених і технічно застарілих засобів праці;*
- ✓ *технічне дооснащення* – придбання нових засобів праці такого ж рівня, але у більшій кількості.

Розвиток ТТБ здійснюється в таких формах:

- ✓ *модернізація* – удосконалення діючого устаткування з метою запобігання моральному зносу й для підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог.

✓ *технічне переозброєння діючого підприємства* – комплекс заходів, що передбачають підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих ділянок виробництва за рахунок впровадження нової техніки й технології, механізації й автоматизації виробничих процесів, модернізації й заміни фізично й технічно застарілого обладнання. Здійснюється відповідно до плану без збільшення існуючих виробничих площ.

✓ *реконструкція діючого підприємства* – здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переоснащення виробництва з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості й зміни номенклатури продукції, головним чином, без збільшення чисельності працівників. При необхідності можуть бути споруджені нові або розширені допоміжні (обслуговуючі) об'єкти. До робіт з реконструкції відносять також будівництво нових виробничих об'єктів замість тих, подальша експлуатація яких визнана недоцільною.

✓ *розширення діючого підприємства* – спорудження його других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, будівництво нових цехів або розширення існуючих, а також організацію допоміжних і обслуговуючих виробництв, комунікацій і т.п.

✓ *нове будівництво* – створення окремих виробничих об'єктів або підприємств, здійснюване на нових майданчиках і згідно затвердженому окремому проекту.

Оцінювання технічного рівня підприємства має спиратися на аналіз і узагальнення певної системи показників, які відображають ступінь технічної оснащеності персоналу, рівень прогресивності технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва тощо. Найважливіші й типові показники технічного розвитку для підприємств усіх галузей наведено у табл. 8.1.

Таблиця 8.1 – Основні показники технічного рівня підприємства

Ознаки групування показників	Показники
Ступінь технічної оснащеності праці	<ul style="list-style-type: none"> • Фондоозброєність праці • Енергоозброєність праці
Рівень прогресивності технології	<ul style="list-style-type: none"> • Структура технологічних процесів за трудомісткістю • Частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції • Середній вік застосовуваних технологічних процесів • Коефіцієнт використання сировини і матеріалів
Технічний рівень устаткування	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктивність (потужність) • Надійність, довговічність • Питома металомісткість • Середній строк експлуатації • Частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості • Частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку
Рівень механізації та автоматизації виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Ступінь охоплення робітників механізованою працею • Частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці

Процес економічного управління технічним розвитком підприємства включає такі основні етапи:

- формування цілей – визначення, ранжирування, виокремлення пріоритетів;
- підготовчий – аналіз виробничих умов, підготовка прогнозової інформації;
- варіантний вибір рішень – розробка, вибір критерію та оцінка ефективності можливих варіантів;
- програмування (планування) робіт – узгодження вибраних і прийнятих рішень, їхнє інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;
- супровід реалізації програми – контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програми.

Результатами здійснення заходів технічного розвитку підприємства можуть бути:

- ✓ зниження матеріальних витрат та собівартості товарної продукції;
- ✓ приріст виробничої потужності підприємства;
- ✓ відносне вивільнення працівників, та ін.

2. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу.

Згідно з чинним вітчизняним законодавством, під *лізингом* розуміють господарську діяльність, яка полягає в наданні (за договором лізингу) однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) майна, що належить лізингодавцю за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Закон України “Про лізинг” визначає три суб’єкти лізингової операції:

- *лізингодавець* – суб’єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об’єкти лізингу за договором лізингу;
- *лізингоодержувач* – суб’єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об’єкти лізингу за договором лізингу;
- *постачальник/продавець лізингового майна* – суб’єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об’єктом лізингу.

Об’єктом лізингу може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди.

Лізингові угоди можуть суттєво відрізнятись за своїми істотними умовами або лише за якоюсь однією побічною ознакою. Тому при розгляді видів лізингу керуються, перш за все, ознаками їх класифікації.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути:

- *фінансовий* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об’єкт лізингу на строк, не менший строку за який амортизується 60 відсотків вартості об’єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об’єкт лізингу,

переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю.

○ *оперативний* – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

За характером здійснення лізинг може бути:

1) *зворотний лізинг* – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг. На рис.8.2 представлена схема взаємозв'язків при зворотному лізингу.

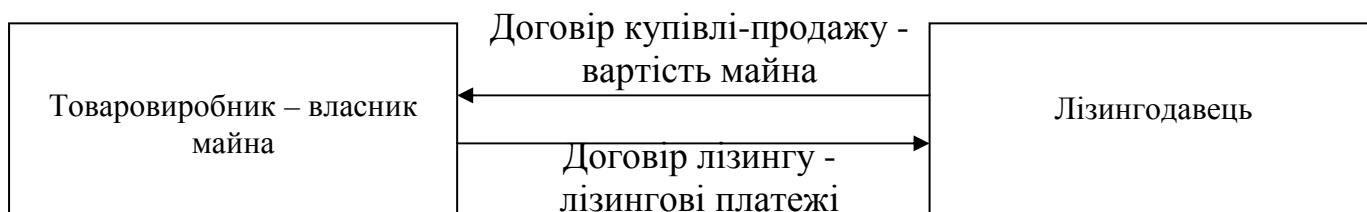


Рис.8.2 – Схема зворотного лізингу

Після закінчення строку договору лізингу товаровиробник має право викупити лізингове майно і таким чином відновити право власності на нього.

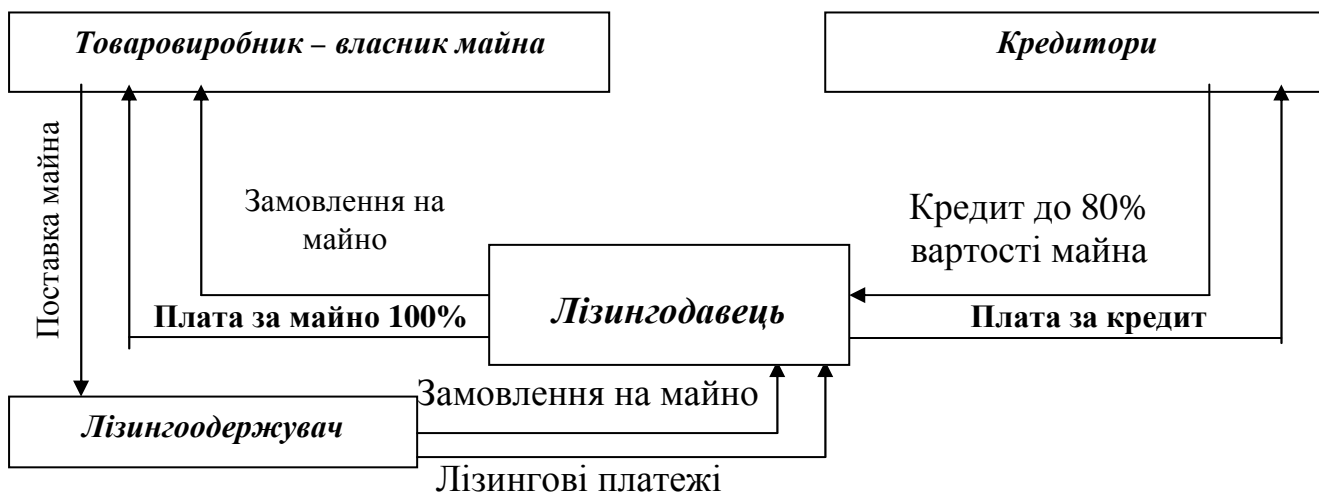


Рис. 8.3 – Схема операцій пайового лізингу

2) *пайовий лізинг* – це здійснення лізингу за участі суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80% вартості набутого для лізингу майна. Схема операцій пайового лізингу показана на рис.8.3.

Залежно від строку лізингової угоди розрізняють такі види лізингу:

- короткостроковий – до трьох років;
- середньостроковий – до п'яти років;
- довгостроковий – більше п'яти років.

Лізинг виконує наступні важливі господарські функції:

- забезпечує оновлення та модернізацію основних фондів завдяки залученню додаткових інвестицій;
- поліпшує матеріально-технічне забезпечення виробництва сучасними засобами праці;
- суттєво розширює можливості виробників зі збуту машин та устаткування;
- є інструментом активного маркетингу;
- сприяє більш ефективному використанню основних фондів, підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

3. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг) підприємством за певний період встановленої номенклатури і асортименту за умови повного завантаження обладнання і виробничих площ.

Виробничу потужність визначають різними вимірниками – найчастіше натуральними, умовно-натуральними, у багатомономенклатурних виробництвах – вартісним показником.

Розрізняють такі види потужності підприємства:

- *проектна* – визначається у процесі проектування, реконструкції діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною. Проектна потужність має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння.
- *поточна* – це фактично досягнута виробнича потужність (при обчислюванні якої враховують обладнання, що діє; що знаходиться в ремонті; що не діє за режимом відключення).
- *резервна* – частина виробничої потужності, яка формується для покриття «пікових» навантажень у деяких галузях (наприклад, електроенергетика, газова промисловість, транспорт).

На величину виробничої потужності *впливають*:

- номенклатура, асортимент і якість продукції;
- тривалість виробничого циклу та трудомісткість виготовлення продукції, послуг;
- кількість одиниць устаткування, стан його фізичного й морального зносу;
- режим роботи підприємства та його підрозділів, від якого залежить фонд часу роботи устаткування й використання площ упродовж року;
- застосування робочого часу;
- якість обслуговування робочих місць тощо.

При визначенні фактично досягнутої виробничої потужності обчислюють:

- *вхідну виробничу потужність* – на початок року (ВП п.р.)

$$\text{ВП п.р.} = \text{ВП к.п.р.} , \quad (8.1)$$

де ВП к.р – виробнича потужність на кінець попереднього року.

- *вихідну виробничу потужність* – на кінець року (ВП к.р.)

$$\text{ВП к.р.} = \text{ВП п.р.} + \text{ВП н.} - \text{ВП в.}, \quad (8.2)$$

де ВП н. – виробнича потужність, що надійшла за рік;

ВП в. – виробнича потужність, що вибула за рік.

- *середньорічну виробничу потужність* (ВП с.р.)

$$\text{ВП с.р.} = \text{ВП п.р.} + \sum \text{ВП н.} \cdot M/12 - \sum \text{ВП в.} \cdot (12-M)/12, \quad (8.3)$$

де М – кількість місяців функціонування виробничої потужності на рік.

Принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств:

⇒ Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів.

⇒ Виробничу потужність підприємства встановлюють, виходячи з потужності провідних підрозділів (цехів, дільниць, агрегатів). Провідними є ті підрозділи, які виконують головні технологічні операції та мають вирішальне значення у виробництві профільних видів продукції. За наявності кількох провідних підрозділів підприємства виробнича його потужність обчислюється за тими з них, які виконують найбільш трудомісткий обсяг робіт.

⇒ У розрахунки виробничої потужності підприємства включають: усе діюче і недіюче внаслідок несправності, ремонту та модернізації устаткування основних виробничих цехів; устаткування, що знаходиться на складі та має бути введене в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду; понаднормативне резервне устаткування; понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

⇒ Виробничу потужність підприємства треба обчислювати за технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва.

⇒ Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування.

⇒ У загальному вигляді виробничу потужність (П) провідного цеху, дільниці або групи технологічного устаткування з виготовлення однорідної продукції можна визначити за однією з таких формул:

$$P_i = P_v \times \Phi_{\text{еф}} \times P_m \quad (8.4)$$

або

$$P_i = \Phi_{\text{еф}} \times \frac{P_m}{T_{p_i}}, \quad (8.5)$$

де P_i – потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;

P_v – продуктивність устаткування у відповідних одиницях вимірювання i -ї продукції за годину;

$\Phi_{\text{еф}}$ – ефективний річний фонд часу роботи одиниці устаткування (год.);

R_m – середньорічна кількість устаткування;

Tr_i – трудомісткість виготовлення одиниці продукції з урахуванням коефіцієнта виконання норм, яку обчислюють за такою формулою:

$$Tr_i = \frac{t_i}{K_{\text{в.н}}}, \quad (8.6)$$

де t_i – норма часу (трудомісткість) на виготовлення одиниці продукції (год);
 $K_{\text{в.н}}$ – коефіцієнт виконання норм часу.

Інакше потужність можна визначити так:

$$P_i = \frac{\Phi_{\text{еф}} \cdot K_{\text{в.н}}}{t_i}. \quad (8.7)$$

⇒ Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд з провідними цехами чи дільницями). Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції (надання послуг) окремих виробничих підрозділів і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємопов'язаними виробничими ланками.

⇒ Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність ($N_{\text{вих}}$). Для цього використовується формула:

$$B_{\text{Пвих}} = B_{\text{Пвх}} + B_{\text{Потз}} + B_{\text{Пр}} \pm B_{\text{Пна}} - B_{\text{Пв}}, \quad (8.8)$$

де $B_{\text{Пвх}}$ – вхідна потужність підприємства;

$B_{\text{Потз}}$ – збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення поточних організаційно-технічних заходів;

$B_{\text{Пр}}$ – нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$B_{\text{Пна}}$ – збільшення (+) або зменшення (–) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

$B_{\text{Пв}}$ – зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації певної кількості фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування.

⇒ Установлення й регулювання резервної виробничої потужності підприємства здійснюється за допомогою розрахунків необхідної кількості резервних агрегатів (груп устаткування) та обґрунтування розмірів експериментально-дослідних виробництв. Зазвичай величина резервних потужностей для покриття пікових навантажень не перевищує 10–15%, а для підготовки та освоєння виробництва нових виробів – 3–5% загальної потужності.

Рівень використання виробничої потужності дає система показників, яка розподіляється на дві групи:

Показники першої групи – характеризують рівень освоєння проектної та використання середньорічної виробничої потужності підприємства:

- коефіцієнт освоєння проектної потужності (K_p), який характеризує рівень використання введеної в дію нової потужності з метою досягнення стабільного

випуску продукції не нижче передбаченого проектом. Цей коефіцієнт розраховують за формулою:

$$K_{\pi} = \frac{B_{\pi}}{\Pi_{\pi}}, \quad (8.9)$$

де B_{π} – випуск продукції, передбаченої проектом у відповідних вимірниках;

Π_{π} – проектна потужність у таких самих вимірниках.

- коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності (K_b), який характеризує рівень використання діючої виробничої потужності, обчислюють так:

$$K_b = \frac{B}{\Pi_{\text{сер}}}, \quad (8.10)$$

де B – фактичний або плановий річний випуск товарної продукції;

$\Pi_{\text{сер}}$ – середньорічна виробнича потужність у таких самих вимірниках, що й випуск продукції.

За значенням K_b можна встановити рівень використання й наявності резервів виробничої потужності, а також ступінь напруженості планового завдання на поточний рік.

Показники другої групи характеризують рівень використання устаткування за часом та потужністю:

- коефіцієнт екстенсивного навантаження (K_e) визначають за формулою:

$$K_e = \frac{\Phi_{\phi}}{\Phi_{\pi}}, \quad (8.11)$$

де Φ_{ϕ} – час фактичної роботи устаткування (у зміну, добу, місяць, рік);

Φ_{π} – плановий (максимально можливий) фонд часу роботи устаткування за той самий період;

- до екстенсивних показників використання устаткування належить також коефіцієнт змінності його роботи ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{K_{\text{м-зм}}}{PM}, \quad (8.12)$$

де $K_{\text{м-зм}}$ – загальна кількість відпрацьованих машино-змін за добу;

PM – кількість встановленого устаткування (діючого та недіючого).

- коефіцієнт інтенсивного завантаження (K_i) визначають за формулою:

$$K_i = \frac{B_{\phi}}{B_n}, \quad (8.13)$$

де B_{ϕ} – фактичний обсяг випуску продукції за одиницю часу;

B_n – технічна (паспортна) норма продуктивності устаткування за одиницю часу.

- інтегральний коефіцієнт завантаження ($K_{\text{інт}}$) устаткування дає сумарну характеристику рівня використання устаткування як за продуктивністю, так і за часом, і визначається так:

$$K_{\text{інт}} = K_e * K_i; \quad (8.14)$$

Аналіз наведених показників дає змогу отримати інформацію про рівень використання й наявність резервів виробничих потужностей підприємства, його підрозділів і розробити заходи щодо поліпшення їх використання.

Основними способами підвищення ефективності використання виробничих потужностей є:

- 1) технічне вдосконалення устаткування й механізмів;
- 2) використання прогресивних технологічних процесів;
- 3) збільшення часу роботи устаткування (підвищення коефіцієнта змінності, скорочення простоювання);
- 4) застосування прогресивних форм організації виробництва тощо.

Змістовий модуль 2. Фінансово-економічні показники та стратегічні основи розвитку підприємства

Тема 9. Організація виробництва і забезпечення якості продукції

Перелік ключових питань:

1. Виробничий процес на підприємстві: сутність, структура та принципи організації.
2. Типи та методи організації виробництва.
3. Основні форми організації виробництва, необхідність їх застосування та характеристика.
4. Сутнісна характеристика, показники і методи оцінки якості та конкурентоспроможності продукції.
5. Технічні, організаційні та соціальні чинники підвищення якості й конкурентоспроможності продукції підприємства.
6. Стандартизація і сертифікація продукції (послуг) підприємства.

**Ключові
поняття:**

Виробничий процес; технологічний процес, тип виробництва, коефіцієнт закріплення операцій, виробничий цикл; тривалість виробничого циклу, потокове й непотокове виробництво, якість продукції (послуг); стандартизація продукції (послуг); сертифікація продукції (послуг); внутрішньовиробничий технічний контроль якості.

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Виробничий процес на підприємстві: сутність, структура та принципи організації.

Виробничий процес – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів та предметів праці, природних процесів, необхідних для виготовлення продукції.

Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідома діяльність людини, предмети та засоби праці. Головною складовою виробничого процесу є *технологічний процес* – сукупність дій зі зміни та визначення стану предмета праці.

Класифікація виробничих процесів:

1. За призначенням:

- *основні процеси* – це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і надходить на ринок як товар для продажу;

- *допоміжні процеси* – це процеси виготовлення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів;

- *обслуговуючі процеси*, що забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних.

2. За перебігом у часі:

- *дискретні* – яким притаманна циклічність, пов'язана з виготовленням виробів певної форми;

- *безперервні* – перебіг яких не потребує технологічної циклічності.

3. За ступенем автоматизації:

- *ручні* – здійснюються безпосередньо робітником;

- *механізовані* – виконуються робітником за допомогою машин;

- *автоматизовані* – виконуються машинами під наглядом робітника;

- *автоматичні* – здійснюються машинами без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є операція. *Операція* – це закінчена частина виробничого процесу, яка виконується на одному робочому місці, над тим самим предметом праці без переналагоджування устаткування. З усіх операцій спеціально виділяють технологічні, сукупність яких утворює технологічний процес.

Принципи організації виробничих процесів:

1. Спеціалізація – обмеження (закріплення) окремих видів виробничих процесів або номенклатури продукції, що виготовляється у виробничому підрозділі (цех, дільниця), на робочому місці;

2. Пропорційність – узгодження пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу;

3. Паралельність – одночасне виконання окремих операцій і процесів при виготовленні одного виробу;

4. Безперервність – скорочення (зведення до нуля) перерв між суміжними технологічними операціями;

5. Прямоточність – пересування предметів праці протягом виробничого процесу найкоротшим шляхом, без зустрічних і зворотних переміщень;

6. Гнучкість – система адаптації виробничого процесу до змін (організаційних, технічних, економічних).

2. Типи та методи організації виробництва

Тип виробництва – це класифікаційна категорія виробництва, яка враховує такі його властивості, як широта номенклатури, регулярність, стабільність і обсяг випуску продукції. Є три типи виробництва: одиничне, серійне й масове.

Важливою кількісною характеристикою типу виробництва є рівень спеціалізації робочих місць, який обчислюється за допомогою коефіцієнта закріплення операцій.

Коефіцієнт закріплення операцій – це середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за місяць. Він обчислюється за формулою

$$K_{30} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{M}, \quad (9.1)$$

де K_{30} – коефіцієнт закріплення операцій;

n – кількість найменувань предметів, які обробляються на даній групі робочих місць (на дільниці, в цеху) за місяць;

m_i – кількість операцій, що їх проходить i -й предмет у процесі обробки на даній групі робочих місць;

M – кількість робочих місць, для яких обчислюється K_{30} .

Характеристику різних типів виробництв наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1 – Характеристика організаційних типів виробництва

Параметри	Виробництво		
	Одиничне	Серійне	Масове
Спеціалізація робочих місць	За кожним робочим місцем не закріплені певні операції	За кожним робочим місцем закріплено від 3 до 20 періодично повторюваних операцій	За кожним робочим місцем закріплені 1—2 постійні операції
Постійність номенклатури	Неповторювана	Повторюється періодично	Постійний випуск однакової продукції
Номенклатура продукції	Широка, різноманітна, неповторювана	Малостійка, обмежена серіями – періодично повторюється випуск виробів	Вузька, постійна, один або кілька однотипних виробів
Тип устаткування	Універсальне	Спеціалізоване	Спеціальне
Розташування устаткування	Технологічний принцип (за групами)	Предметно-замкнений принцип	Предметний принцип
Оснащення	Універсальне	Уніфіковане	Спеціальне
Рівень використання устаткування	Низький	Середній	Високий
Методи організації виробництва	Групові, одиничні	Поточні, партійні, групові	Поточні
Частка ручної праці	Висока	Середня	Низька
Кваліфікація персоналу	Висока	Середня	Низька
Характер виробництва	Постійно змінюється	Змінюється періодично	Сталий, незмінний
Коефіцієнт закріплення операцій	$K_{30} \geq 40$	$20 \leq K_{30} \leq 40$ $10 \leq K_{30} \leq 20$ $1 \leq K_{30} \leq 10$	$K_{30} = 1$
Вид руху предметів праці між операціями	Послідовний	Паралельно-послідовний	Паралельний
Тривалість виробничого циклу	Велика	Середня	Мала
Продуктивність праці	Низька	Середня	Висока
Собівартість продукції	Висока	Середня	Низька

Практично немає підприємств з однорідним типом виробництва. Тому тип виробництва дільниці, цеху, підприємства визначається типом виробництва, що переважає на робочих місцях.

Організація виробничого процесу за часом характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, тривалістю виробничого циклу.

Виробничий цикл – це послідовність усіх виробничих операцій, необхідних для виготовлення продукції.

Тривалість виробничого циклу – інтервал календарного часу, від початку першої виробничої операції до закінчення останньої.

Визначається тривалість виробничого циклу для одного виробу або певної партії, що виробляється одночасно.

Час виробництва – період часу, протягом якого відбувається безпосередній вплив на предмети праці робітника та/або машин, обладнання під його контролем, а також час природних процесів, що відбуваються у виробі без такої участі.

Час обслуговування – період часу, необхідний для здійснення контролю якості продукції і режиму роботи обладнання, підготовчо-заклучних робіт, транспортування матеріалів, складування готових виробів.

Час перерв – період часу, протягом якого не відбувається виробничий процес, але продукція ще не готова, і процес виробництва не завершений.

Регламентовані перерви:

- Внутрішньозмінні (перерви партійності; перерви очікування; перерви комплектування);

- міжзмінні перерви.

Нерегламентовані перерви пов'язані з простоями обладнання і робітників з організаційних та технічних причин.

Структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення. У безперервних виробництвах найбільшу частку займає час виробництва, в дискретних виробництвах значну частку становлять перерви. Мінімальна тривалість перерв спостерігається у масовому виробництві, максимальна – в одиничному.

Просторова організація виробничого процесу передбачає розміщення робочих місць і виробничих підрозділів на території підприємства та забезпечення пересування предметів праці по операціях за найкоротшими маршрутами. Виходячи з цих аспектів, розрізняють такі методи організації виробництва: непотоковий і поточковий. Порівняльна характеристика методів організації виробництва наведена у табл. 9.2

Таблиця 9.2 – Порівняльна характеристика методів організації виробництва

Критерії порівняння	Непотокове виробництво	Потокове виробництво
1. Обробка предметів праці на одному робочому місці	Різноманітні предмети праці	Однотипні предмети праці
2. Розміщення робочих місць	Окремими групами без прямого зв'язку	Послідовне розміщення за ходом лінії
3. Маршрут пересування предметів праці	Складний маршрут з перервами між операціями	Простий маршрут (конвеєр)
4. Кількість операцій, що виконуються на одному робочому місці	Декілька видів операцій	Одна або декілька схожих операцій
5. Рівень спеціалізації устаткування	Універсальне обладнання	Спеціальне обладнання
6. Рівень кваліфікації робітників	Висококваліфіковані робітники	Низькокваліфіковані робітники
7. Тривалість виробничого циклу	Тривалий виробничий цикл	Коротка тривалість виробничого циклу

3. Основні форми організації виробництва, необхідність їх застосування та характеристика.

На різногалузевих підприємствах відбуваються складні процеси подальшого еволюційного розвитку низки суспільних форм організації виробництва. Серед них виокремлюють такі форми:

– *концентрація* – це процес зосередження виробництва, робочої сили, засобів праці на великих підприємствах, тобто процес усупільнення виробництва через збільшення обсягів випуску продукції.

– *спеціалізація* – процес зосередження діяльності підприємства на виготовленні певної продукції або виконанні певних видів робіт;

– *конверсія* – перепрофілювання частини або всього виробничого потенціалу підприємства на виробництво іншої продукції під впливом докорінної зміни ринкового середовища або глобальних чинників розвитку економіки;

– *комбінування* – процес органічного поєднання в одному підприємстві багатьох виробництв, що належать до різних галузей промисловості чи народного господарства в цілому;

– *диверсифікація* – розвиток багатьох технологічно не пов'язаних між собою видів виробництва.

4. Сутнісна характеристика, показники і методи оцінки якості та конкурентоспроможності продукції.

Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Показники якості продукції

- 1) *загальні* – оцінюють якість усієї сукупності продукції підприємства;
- 2) *диференційовані*, які поділяють на:

- 3) *одиничні* – характеризують будь-яку одну властивість одиниці продукції;
 4) *комплексні* – відображають кілька властивостей одиниці продукції одночасно;

Таблиця 9.3 – Система одиничних показників якості продукції

Групи показників		Окремі показники груп
Вид	Сутнісна характеристика	
1. Призначення	Характеризують корисну роботу (виконувану функцію)	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктивність • Потужність • Міцність • Вміст корисних речовин • Калорійність
2. Надійності, довговічності та безпеки	Визначають міру забезпечення тривалості використання і належних умов праці та життєдіяльності людини	<ul style="list-style-type: none"> • Безвідмовність роботи • Можливий термін використання • Технічний ресурс • Термін безаварійної роботи • Граничний термін зберігання
3. Екологічні	Характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини та довкілля	<ul style="list-style-type: none"> • Токсичність виробів • Вміст шкідливих речовин • Обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу
4. Економічні	Відображають ступінь економічної вигоди виробництва продуцентом і придбання споживачем	<ul style="list-style-type: none"> • Ціна за одиницю виробу • Прибуток з одиниці виробу • Рівень експлуатаційних витрат часу й коштів
5. Ергономічні	Окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)	<ul style="list-style-type: none"> • Зручність керування • Можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників • Рівень шуму, вібрації тощо
6. Естетичні	Визначають естетичні властивості (дизайн) виробу	<ul style="list-style-type: none"> • Виразність і оригінальність форми • Кольорове оформлення • Естетичність тари (упаковки)
7. Патентно-правові	Відображають ступінь використання нових винаходів для проектування виробів	<ul style="list-style-type: none"> • Коефіцієнт патентного захисту • Коефіцієнт патентної чистоти

До *комплексних показників якості* (технічного рівня) продукції належать, насамперед: коефіцієнт готовності обладнання, що характеризує одночасно його безвідмовність і ремонтпридатність; питомі витрати на один кілометр пробігу автомобіля тощо.

Для *характеристики загального рівня якості всієї сукупності продукції*, яку виготовляє підприємство, застосовують певну систему загальних показників, а саме:

- частка принципово нових (прогресивних) виробів у загальному їхньому обсязі;
- коефіцієнт оновлення асортименту;
- частка продукції, на яку одержано сертифікати якості;

- частка продукції для експорту в загальному її обсязі на підприємстві;
- частка виробничого браку (бракованих виробів);
- відносний обсяг сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами.

Для визначення рівня якості виготовлених або освоюваних виробництвом нових виробів застосовують кілька методів:

1) *Об'єктивний метод* полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу.

2) *Органолептичний метод* ґрунтується на сприйманні властивостей продукту за допомогою органів чуття людини (зір, слух, смак, нюх, дотик) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів.

3) *Диференційований метод* оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов).

4) *Комплексний метод* полягає у визначенні узагальненого показника якості оцінюваного виробу, який обчислюється через порівнювання корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Іноді для комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням для її обчислення коефіцієнтів вагомості всіх розрахункових показників.

5. Технічні, організаційні та соціальні чинники підвищення якості й конкурентоспроможності продукції підприємства.

Класифікація чинників підвищення якості та конкурентоспроможності

1) Технічні чинники:

- ⇒ використання досягнень науки і техніки в процесі проектування виробів;
- ⇒ запровадження новітньої технології виробництва і строге дотримання технологічної дисципліни;
- ⇒ забезпечення належного технічного озброєння виробництва;
- ⇒ удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов.

2) Організаційні чинники підвищення якості продукції:

- ⇒ запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які роблять можливим ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної (бездефектної) технології;
- ⇒ удосконалення методів технічного контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції;
- ⇒ розширення прямих господарських зв'язків між продуцентами і покупцями (споживачами);
- ⇒ узагальнення і використання передового вітчизняного і зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції.

3) Економічні й соціальні чинники підвищення якості продукції:

- ⇒ застосування узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості виробів;
- ⇒ установлення прийнятних для продуцентів і споживачів цін на окремі види товарів;

- ⇒ використання ефективної мотивації праці для всіх категорій персоналу підприємства;
- ⇒ усебічна активізація людського чинника, проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

6. Стандартизація і сертифікація продукції (послуг) підприємства.

Під стандартизацією розуміють застосування єдиних правил з метою впорядкування діяльності в певній галузі. Стосовно продукції *стандартизація* охоплює:

- установлення вимог до якості готової продукції, а також до сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- розвиток уніфікації та агрегування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;
- визначення норм, вимог і методів у галузі проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невинуватених різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;
- формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікація вимірювань і позначень;
- створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації, форм і методів організації виробництва.

Принципи проведення стандартизації продукції:

- урахування рівня розвитку науки й техніки, екологічних вимог, економічної доцільності та ефективності виробництва, користі й безпеки для споживачів і держави в цілому;
- гармонізація з міжнародними, регіональними, а за необхідності – з національними стандартами інших країн;
- взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів; придатність останніх для сертифікації продукції;
- участь у розробці нормативних документів усіх зацікавлених сторін – розробників, виробників, споживачів, органів державної виконавчої влади;
- відкритість інформації щодо чинних стандартів та програм робіт зі стандартизації з урахуванням вимог законодавства.

Результати стандартизації відображаються у спеціальній *нормативно-технічній документації*. Основними її видами є:

- стандарти й технічні умови;
- галузеві стандарти;
- державні стандарти;
- міжнародні стандарти ІСО серії 9000.

Розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію.

Обов'язкова сертифікація здійснюється виключно в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та подальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами.

Добровільна сертифікація може проводитись за ініціативою самих

суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, що не є обов'язковими (на договірних засадах).

Тема 10. Витрати на виробництво та реалізацію продукції

Перелік ключових питань:

1. Сутнісна характеристика та класифікація витрат підприємства.
2. Собівартість продукції (робіт, послуг) її види та методи калькулювання.
3. Зміст і методика обчислення кошторису витрат на виробництво продукції.
4. Управління витратами на підприємстві.
5. Економічний зміст та функції ціни. Види цін.
6. Методи ціноутворення на продукцію підприємства.

**Ключові
поняття:**

Витрати, собівартість, економічні елементи, постійні й змінні витрати, собівартість продукції, калькулювання, об'єкт калькулювання, методи калькулювання, кошторис виробництва, управління витратами, критичний обсяг випуску продукції, ціна, функції ціни, методи ціноутворення

Розкриття змісту ключових питань теми:

1. Сутнісна характеристика та класифікація витрат підприємства

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття (використання) активів або збільшення зобов'язань, що призведе до зменшення капіталу (за винятком розподілу між власниками).

За видами діяльності розрізняють такі витрати:

- витрати звичайної діяльності:
 - ✓ витрати операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати);
 - ✓ витрати на фінансові операції (відсотки за позиками, витрати на фінансовий лізинг);
 - ✓ витрати іншої звичайної діяльності (собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів).
- надзвичайні витрати.

За ступенем однорідності витрати бувають:

- *Однoeлементні статті витрат* – складаються з витрат, що належать до одного елемента, наприклад, матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці.
- *Комплексні статті витрат*, навпаки, містять у собі витрати, що належать до різних елементів витрат (адміністративні витрати, витрати на збут).

За участю в технологічному процесі розрізняють:

- *Основні витрати*, що виникають у зв'язку із забезпеченням технологічного процесу виробничими ресурсами, які необхідні для виготовлення окремого виду продукції (основні й допоміжні матеріали, технологічне паливо, заробітна плата виробничих робочих і т. ін.).

- *Накладні витрати*, що виникають у зв'язку з обслуговуванням виробничого процесу та управлінням ним (витрати на оплату праці апарату управління, на пожежну і сторожову охорону підприємства, рекламу і т. ін.)

За участю у виробничому процесі витрати поділяють на:

- *Виробничі* – пов'язані з процесом виготовлення продукції, наприклад, витрати на придбання покупних ресурсів, теплової та електричної енергії, тощо.
- *Позавиробничі* – виникають на етапі реалізації продукції і складаються з витрат на участь у ярмарках, виставках, виготовлення зразків і т.ін.

За місцем утворення виділяють:

- *Витрати структурного підрозділу (цеху)* – складаються з основних витрат, необхідних для виготовлення продукції у даному цеху або на даному етапі виготовлення продукції, а також з витрат на організацію виробничого процесу та управління цим структурним підрозділом (заробітна плата цехового персоналу, витрати на охорону праці робітників цеху і т. ін.).
- *Витрати підприємства в цілому* – складаються з витрат окремих структурних підрозділів, адміністративних і витрат на збут.

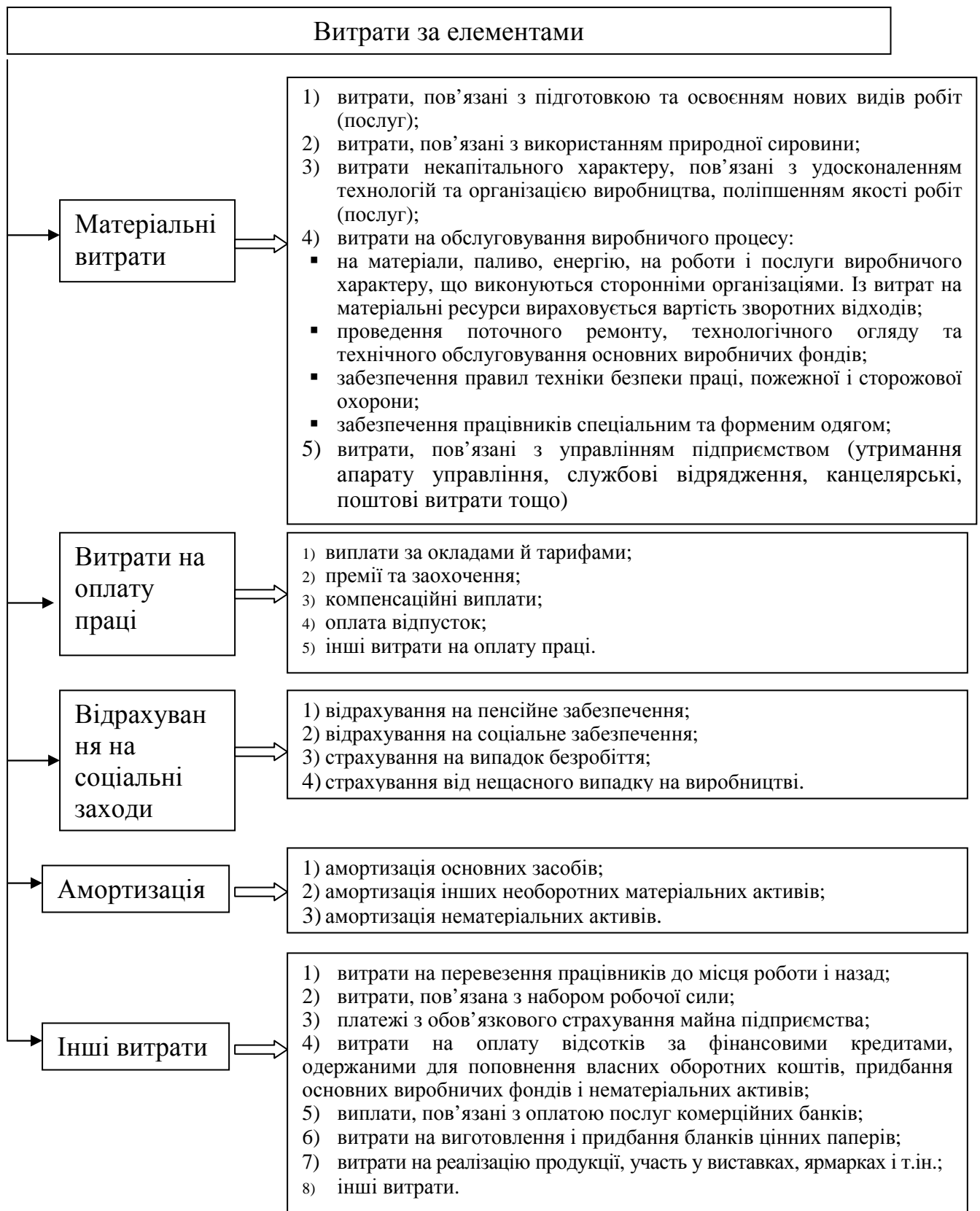
За методом віднесення до собівартості одиниці продукції розрізняють:

- *Прямі витрати* – безпосередньо пов'язані з виготовленням окремих видів продукції, величина яких може бути визначена точно (витрати на основні матеріали, паливо та енергію на технологічні потреби, оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виробництвом продукції, т. ін.).
- *Непрямі витрати* – не пов'язані з виготовленням конкретного виду продукції (послуги), відносяться до всієї номенклатури продукції і розподіляються між окремими калькуляційними одиницями посередньо.

За ступенем залежності від обсягу виробництва витрати бувають:

- *Постійні* – величина яких не змінюється із зміною обсягу виробництва. Вони повинні бути сплаченими, навіть якщо підприємство не виготовляє деякий час продукцію (послуги).
- *Змінні витрати* – збільшують або зменшують свою величину при зміні обсягу виробництва.

За економічними елементами витрати поділяють:



За конкретними видами (статтями калькуляції) витрати групують наступним чином:

- *Прямі матеріальні витрати:*

- Сировина і матеріали – включається вартість сировини та матеріалів, потрібних для виконання робіт (послуг) і для забезпечення технологічного процесу.

- Паливо та енергія для використання з технологічною метою –витрати на всі види палива та енергії, що безпосередньо витрачаються на технологічні цілі.

- Покупні ресурси – включається вартість покупних комплектувальних виробів, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій.

- *Прямі витрати на оплату праці* –витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати для робітників, зайнятих безпосередньо виробництвом продукції.

- *Інші прямі витрати:*

- відрахування від витрат на оплату праці працівників, безпосередньо зайнятих випуском продукції (обов'язкові збори і відрахування на соціальні заходи, визначені законодавством);

- амортизація основних виробничих засобів та інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів виробничого призначення;

- витрати на всі види ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування виробничих основних фондів, що безпосередньо беруть участь у виробництві продукції.

- *Загальновиробничі витрати:*

- витрати на утримання апарату управління виробництвом (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень працівників апарату управління виробничих структурних підрозділів підприємства, технічне та інформаційне забезпечення управління виробництвом тощо);

- амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію, капітальний та поточний ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів, обладнання загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології і організації виробництва;

- витрати на утримання виробничих будівель, споруд і приміщень (опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення тощо);

- витрати на обслуговування виробничого процесу;

- витрати на охорону праці, техніку безпеки, виробничу санітарію та охорону навколишнього середовища;

- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі, що включаються до собівартості виробництва;

- інші витрати (втрати від браку, оплата простоїв, витрати, зумовлені аваріями та катастрофами, нестачі в межах норм природних втрат тощо).

- *Адміністративні витрати:*

- витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу (основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, передбачені діючим законодавством; відрахування на обов'язкові соціальні заходи);

- витрати на службові відрядження;

- організаційні, представницькі та інші витрати;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, ремонт, опалення, освітлення, вивіз сміття, дезінфекція, охорона);

- винагороди за професійні послуги (юридичні, за відсутності у штаті юридичної служби, аудиторські й з оцінки майна);

- витрати на зв'язок;

- амортизацію основних засобів, матеріальних необоротних активів, нематеріальних активів загальногосподарського використання;

- податки і збори, крім тих, що включаються у виробничі витрати;

- плату за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

- інші витрати загальногосподарського призначення (на підготовку і перепідготовку кадрів; передплату періодичних професійних видань).

- *Витрати на збут:*

- оплата праці та відрахування на соціальні заходи персоналу, що забезпечує збут продукції;

- витрати на відрядження, пов'язані зі збутом;

- витрати на рекламу, дослідження ринку та інформаційні послуги;

- амортизація та ремонт основних засобів, необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції;

- витрати на утримання приміщень та обладнання відділу збуту, складів тощо;

- витрати пакувальних матеріалів і на ремонт тари;

- витрати на транспортування продукції;

- надання знижок покупцям;

- післяпродажне обслуговування клієнтів.

- *Інші операційні витрати:*

- витрати на дослідження та розробки;

- собівартість реалізованих виробничих запасів;

- витрати на сумнівні (безнадійні) борги;

- витрати на операційну оренду активів;

- витрати від операційних курсових різниць;

- нестачі й втрати від псування цінностей;

- визнані штрафи, пені, неустойки;

- інші витрати операційної діяльності.

2. Собівартість продукції (робіт, послуг), її види та методи калькулювання

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції.

Собівартість продукції	Виробнича собівартість готової продукції	Прямі матеріальні витрати	
		Прямі витрати на оплату праці	
		Інші прямі витрати	
		Загальновиробничі витрати	Постійні
		Змінні	
		Понаднормовані виробничі витрати	
	Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати		
Витрати, що не входять до собівартості продукції	Адміністративні витрати		
	Витрати на збут		
	Інші операційні витрати		
ЗАГАЛЬНІ ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ			

Калькулювання – це процес визначення собівартості продукції, який полягає у акумулюванні витрат на виробництво і перенесення їх на готовий продукт. За допомогою калькулювання визначають собівартість одиниці продукції.

Незалежно від конкретних особливостей виробництва і продукції калькулювання передбачає розв'язування таких методичних завдань: визначення об'єкта калькулювання і вибір калькуляційних одиниць, визначення калькуляційних статей витрат і методики їхнього обчислення.

Об'єкт калькулювання – це та продукція чи роботи (послуги), собівартість яких обчислюється. До об'єктів калькулювання на підприємстві належать: основна, допоміжна продукція (інструмент, енергія, запчастини та ін.); послуги та роботи (ремонт, транспортування і т. п.).

Для кожного об'єкта калькулювання вибирається калькуляційна одиниця – одиниця для його кількісного виміру (кількість у штуках, маса, площа, об'єм).

У світовій практиці господарювання застосовуються такі методи калькулювання:

- о *за повними витратами* – при використанні якого всі види витрат, що стосуються виробництва й продажу продукції, включають у калькуляцію. Такий метод є традиційним для вітчизняних виробничих підприємств.

- о *за неповними витратами* – передбачає, що собівартість продукції визначається тільки за змінними витратами. Так, до виробничої собівартості продукції відносять прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці й частину загальновиробничих витрат, що є змінними. Постійні загальновиробничі витрати не включають у собівартість продукції, а зараховують до витрат періоду. Вони підлягають обліку окремо, їх віднімають від виручки за певний період під час визначення прибутку. Класичним методом калькулювання за неповними витратами є так званий метод «Direct-cost», коли на собівартість окремих виробів переносять лише прямі витрати, а непрямі – на певний період.

Калькулювання собівартості продукції з повним розподілом витрат може здійснюватись:

- ✓ *згідно із замовленнями (проектами)* – прямі затрати переносять на собівартість замовлень в повному обсязі, а непрямі – враховують окремо, а в кінці місяця переносять на собівартість окремих замовлень через їх розподіл;

- ✓ *згідно з процесами (попередільний метод)* – об'єктами калькуляції є

напівфабрикати кожного переділу і готова продукція останнього переділу;

✓ *на основі виробничої діяльності* – при цій системі виробничі накладні витрати обліковують за так званими „центрами виробничої діяльності”, а потім розподіляють між видами продукції на основі баз розподілу. За базу розподілу можуть бути прийняті виробничі показники, кількість співробітників, кількість відпрацьованого часу тощо.

Під час калькулювання витрати групують за калькуляційними статтями, номенклатура яких залежить від особливостей виробництва. Орієнтовна номенклатура калькуляційних статей витрат для більшості підприємств різних галузей виглядатиме так:

- 1) сировина та матеріали;
- 2) енергія технологічна;
- 3) основна заробітна плата виробників;
- 4) додаткова заробітна плата виробників;
- 5) відрахування на соціальні потреби виробників;
- 6) утримання та експлуатація машин і устаткування;
- 7) загальновиробничі витрати;
- 8) адміністративні витрати;
- 9) інші операційні витрати;
- 10) витрати на збут.

У процесі калькулювання прямі витрати обчислюються безпосередньо на калькуляційну одиницю згідно з чинними нормами й цінами. На непрямі витрати спочатку складають кошторис на певний період, після чого витрати розподіляють між різними виробами за відомою методикою.

На етапах розробки нової продукції, коли немає комплексу технічної документації та нормативної бази, її собівартість обчислюється тільки як імовірна прогнозна величина. При цьому користуються різними методами прогнозних оцінок, з-поміж яких основними є параметричні методи. Параметричними вони називаються тому, що ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її параметрів – технічних і експлуатаційних показників.

До параметричних методів обчислення собівартості продукції належать:

⇒ *Метод питомих витрат* є найпростішим, але найменш точним:

$$C_n = C_n * P_n, \quad (10.1)$$

де C_n – питома собівартість аналогічної (базової) продукції (послуги);

P_n – параметр нової продукції.

Питома собівартість обчислюється на одиницю головного параметра виробу, тобто такого, що якнайбільше впливає на собівартість (потужність двигунів, вантажопідйомність автомобілів, кранів, об'єм холодильників тощо).

⇒ *Баловий метод* ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів виробу на його собівартість. Кожний параметр виробу оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базового виробу ділиться на суму балів усіх параметрів і в такий спосіб визначається собівартість одного бала (C_b). Після цього собівартість нового виробу визначається як добуток собівартості одного бала на значення суми балів усіх його параметрів

$$C_n = C_b * \sum b_{ni}, \quad (10.2)$$

де n – кількість параметрів, які впливають на собівартість виробу
а n_i – кількість балів за i -м параметром нової продукції (послуги).

⇒ *Кореляційний метод* дає змогу встановити залежність собівартості виробу від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічних виробів. У процесі аналізу з'ясовується форма зв'язку (лінійна, степенева тощо) собівартості та основних параметрів виробу, а також його щільність. Кореляційний метод прогнозування собівартості є найбільш точним і поширеним.

Агрегатний метод є комбінацією параметричних методів. Згідно з ним собівартість виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин – агрегатів. Вартість уніфікованих агрегатів береться за існуючими цінами, оригінальних – обчислюється за одним із розглянутих вище методів або визначається.

3. Зміст і методика обчислення кошторису витрат на виробництво продукції.

Кошторис виробництва це витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, переносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація, інші витрати).

Кошторис виробництва, узагальнюючи поелементні витрати підприємства, показує їхню ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди), що надзвичайно важливо для аналізу факторів формування і зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису виробництва може бути різним залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства. На стадії прогнозних оцінок величини витрат *кошторис виробництва можна скласти коригуванням фактичних витрат за минулий період*. Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, кількості персоналу та вартості основних фондів з урахуванням закономірності динаміки витрат, імовірної зміни норм і цін (тарифів). Більш обґрунтовано кошторис виробництва обчислюється за кожним елементом на підставі планових обсягів продукції (послуг), норм і цін (тарифів). Причому на малих підприємствах таке обчислення є відразу узагальнюючим. На середніх і великих підприємствах кошторис виробництва складають, підсумовуючи кошториси місць витрат (цехів, служб, загальногосподарських витрат).

На підприємствах обчислюється собівартість валової, товарної і реалізованої продукції. Собівартість валової продукції, як показник, застосовується для внутрішніх потреб підприємств, на яких не є стабільною величина залишків незавершеного виробництва.

Собівартість товарної продукції підприємства обчислюється двома основними способами. Перший з них, синтетичний, ґрунтується на кошторисі виробництва. Останній коригують у такий спосіб:

- з кошторису віднімаються витрати, які з різних причин не включають у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку чи інших джерел, позавиробничі витрати, відшкодування втрат від браку).

- віднімається приріст, додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів;

- додається приріст, віднімається зменшення залишків майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи, за підготовчі роботи в сезонних виробництвах тощо).

Одержана сума є собівартістю валової продукції. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю (приріст віднімається, зменшення додається) одержуємо *виробничу собівартість товарної продукції.* Якщо до останньої додати позавиробничі (комерційні) витрати, то одержимо *повну собівартість товарної продукції.*

Інший спосіб обчислення собівартості товарної продукції полягає в підсумовуванні попередньо визначеної собівартості окремих виробів, тобто:

$$C_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n C_i N_i, \quad (10.3)$$

де $C_{\text{тп}}$ – собівартість товарної продукції;

n – кількість найменувань продукції (послуг);

C_i – собівартість одиниці i -ої продукції (послуги);

N_i – виробництво i -ої продукції (послуг) у натуральному вимірі.

Собівартість реалізованої продукції обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

$$C_p = C_{\text{тп}} + (ЗТП_{\text{поч}} - ЗТП_{\text{кін}}), \quad (10.4)$$

де C_p – собівартість реалізованої продукції;

$C_{\text{тп}}$ – собівартість товарної продукції, що підлягає до реалізації;

$ЗТП_{\text{поч}}$, $ЗТП_{\text{кін}}$ – собівартість залишків товарної продукції на складі на початок і кінець розрахункового періоду.

Склад залишків на початок і кінець періоду відрізняється залежно від способу визначення моменту реалізації. Якщо за момент реалізації вважається дата надходження грошей на розрахункових рахунок, то залишки нереалізованої продукції на початок періоду складаються з:

- 1) готової продукції на складі;
- 2) товарів відвантажених, строк оплати яких не настав;
- 3) товарів відвантажених, неоплачених у строк;
- 4) товарів на відповідальному збереженні в покупця.

Залишки нереалізованої продукції на кінець періоду складаються з :

- 1) готової продукції на складі;
- 2) товарів відвантажених, строк оплати яких не настав.

Якщо за момент реалізації вважається дата відвантаження продукції, то залишки на початок і кінець періоду складаються з готової продукції на складі та товарів відвантажених, строк оплати яких не настав.

Величина залишків на початок періоду (ЗТПпоч.) визначається в розмірі їх фактичної наявності. Величина залишків на кінець періоду визначається за такою формулою:

$$\text{ЗТПкін.} = (\text{N1} + \text{N2}) * \text{ТПІV} / 90, \quad (10.5)$$

де N1 – норма запасу готової продукції на складі, днів;

N2 – норма запасу товарів відвантажених, строк оплати яких не настав, днів;

ТПІV – виробнича собівартість товарної продукції, що належить до реалізації в IV кварталі.

4. Управління витратами на підприємстві

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Виявлення й використання чинників економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім, спеціалістів і керівників усіх рівнів. Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо.

Установлені *норми витрат* – це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних організаційно-технічних умов виробництва. Вони є важливим чинником забезпечення режиму жорсткої економії і, відповідно, конкурентоспроможності підприємства. У процесі планування встановлюються граничні (допустимі) загальні витрати в підрозділах, в цілому по підприємству (кошториси) та на одиницю продукції. Фактичний рівень витрат обчислюється за даними поточного обліку.

Порівняння фактичних витрат з плановими (нормативними) дає змогу в процесі аналізу оцінювати роботу підрозділів з використання ресурсів, з'ясовувати причини відхилень фактичних витрат від планових і, відповідно, стимулювати працівників підприємства до їхнього зниження.

Управління витратами на підприємстві передбачає їхню диференціацію за місцями та центрами відповідальності. *Місце витрат* – це місце їхнього формування (робоче місце, група робочих місць, дільниця, цех). *Під центром відповідальності* розуміють організаційну єдність місць витрат з центром, відповідальним за їхній рівень.

На практиці вважають, що центр відповідальності збігається з місцем витрат, хоча це не обов'язково. Формування місць витрат і центрів відповідальності здійснюється за функціональною та територіальною ознаками. У першому випадку витрати локалізуються в певній функціональній сфері

діяльності (маркетинг, дослідження й підготовка виробництва, матеріально-технічне забезпечення, виробництво, технічне обслуговування виробництва, управління). Територіальні місця витрат і центри відповідальності включають організаційні підрозділи підприємства (відділи, дільниці, цехи), які відокремлені просторово.

За центрами відповідальності складаються кошториси (планові витрати), обчислюються фактичні витрати, а для виробничих підрозділів визначається собівартість одиниці продукції (послуг). Це уможливорює ефективний контроль за витрачанням ресурсів. При цьому важливе значення має поділ витрат стосовно кожного центру відповідальності на прямі й непрямі, змінні та постійні. Перший поділ має істотне значення для визначення собівартості окремих виробів (калькулювання). Прямі витрати безпосередньо переносять на продукцію центрів відповідальності (місць витрат), а непрямі – формуються в цих центрах, а потім розподіляються між окремими видами продукції. Поділ витрат на змінні та постійні стосовно центрів відповідальності (місць витрат) важливий для складання так званих гнучких кошторисів та оцінки діяльності. Таке розмежування витрат дає змогу оперативно обчислювати кошториси для різних варіантів обсягу виробництва, а також перераховувати планові витрати на фактичний обсяг продукції під час аналізу та оцінки роботи підрозділів.

Аналітичні аспекти співвідношення змінних і постійних витрат

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні робить можливим визначення їхньої загальної суми за певний період за формулою:

$$C = C_{зв} * N + C_{пв} \quad (10.6)$$

де C – загальні (сукупні) витрати;

$C_{зв}$ – змінні витрати на одиницю продукції;

N – обсяг виробництва продукції у натуральному вираженні;

$C_{пв}$ – постійні витрати за даний період.

Тоді загальні витрати на одиницю продукції ($C_{оп}$) становитимуть:

$$C_{оп} = C_{зв} + C_{пв} \backslash N \quad (10.7)$$

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вираженні, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити аналітично. Як видно з графіка на рис. 10.1, за критичної програми виробництва витрати і виручка від продажу продукції однакові, тобто

$$C_{зв} * N_{кр} + C_{пв} = Ц * N_{кр} \quad (10.8)$$

Звідси:

$$N_{кр} = C_{пв} \backslash (Ц - C_{зв}), \quad (10.9)$$

де $Ц$ – ціна одиниці продукції.

Що більшим є обсяг виробництва на критичну його величину (точку беззбитковості), то вищою є економічна безпека виробництва, яка вимірюється відповідним коефіцієнтом ($Кб$), обчислюваним за допомогою формули:

$$Кб = (N - N_{кр}) \backslash N, \quad (10.10)$$

де $Кб$ – коефіцієнт безпеки виробництва;

N – фактичний або плановий обсяг виробництва у натуральному вираженні.

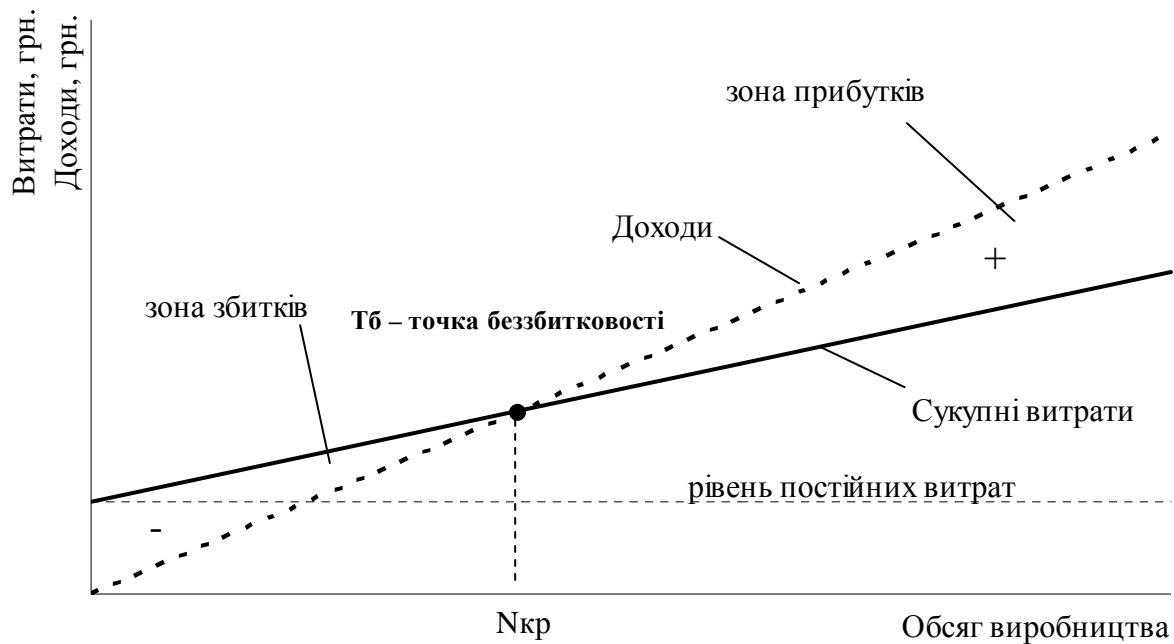


Рис. 10.1 – Визначення точки безбитковості графічним методом

5. Економічний зміст та функції ціни. Види цін

Ціна – це еквівалент вартості товару або послуги, призначених для обміну, в грошових одиницях.

В ринковій економіці ціна виконує такі функції:

1. *Облікова функція* – ціна вимірює величину сукупних витрат виробництва та обігу товарів, а також розмір прибутку, тобто ціни показують скільки коштує суспільству задоволення конкретної потреби в тій чи іншій продукції.

2. *Стимулююча функція* – за допомогою системи цін реалізуються економічні інтереси всіх учасників відтворення й суспільства загалом. Через систему цін стимулюються збільшення обсягу виробництва, поліпшення якісних параметрів товарів, відновлення асортименту, поліпшення структури споживання, скорочення часу обігу, скорочення нерациональних перевезень, ефективне використання транспортних засобів.

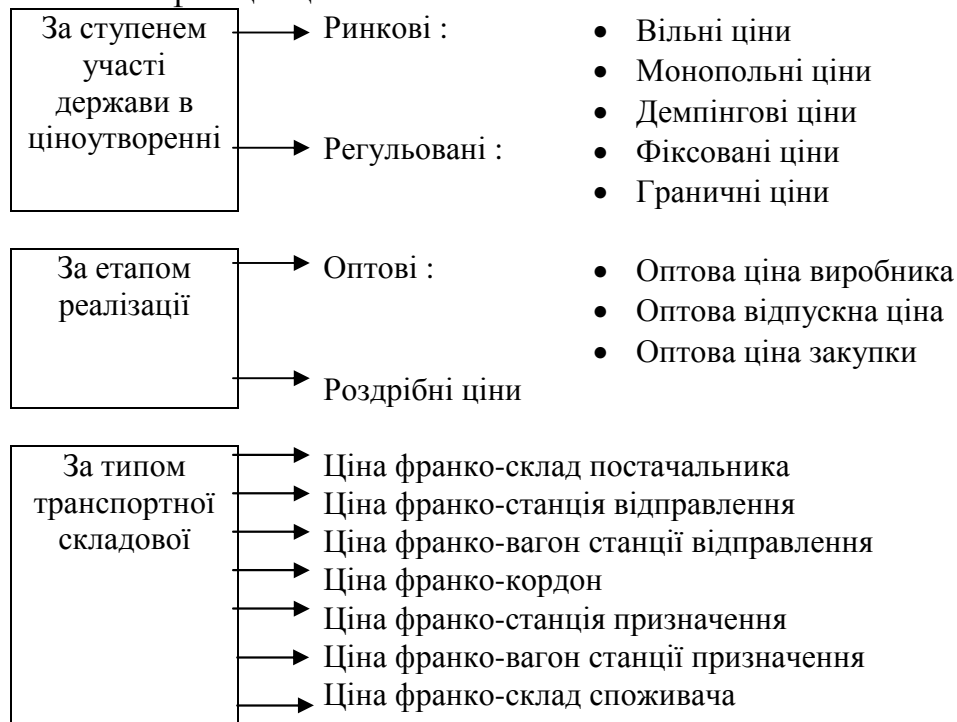
3. *Розподільна функція* – ціни виступають інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу між галузями економіки, її секторами, різними формами власності, регіонами, фондами нагромадження і споживання, різними соціальними групами населення. Ця функція ціни також передбачає облік у ціні акцизу на окремі групи товарів, ПДВ.

4. *Вимірвальна функція* – завдяки ціні можна виміряти, визначити кількість грошей, що покупець має сплатити, а продавець – одержати за проданий товар.

5. *Функція балансування попиту та пропозиції* – через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом та споживанням, пропозицією та попитом. Ціна стимулює збільшення пропозиції у разі нестачі товарів і знижує попит у разі надлишку товарів. Ціна повинна зацікавлювати виробника в підвищенні якості й розширенні асортименту необхідних ринку товарів, що користуються попитом.

6. Функція ціни як критерію раціонального розміщення виробництва – за допомогою механізму цін для одержання вищого прибутку здійснюється перехід капіталів з одного сектора економіки в інший і всередині окремих секторів туди, де норма прибутку вища.

Класифікація цін:



Ринкові ціни – ціни, що утворюються у процесі взаємодії суб'єктів ціноутворення без прямого втручання держави.

овільні – ринкові ціни, що створюються в умовах вільної конкуренції.

омонопольні – ринкові ціни, що створюються в умовах наявності на ринку одного чи декількох суб'єктів ціноутворення.

одемпінгові – ринкові ціни, свідомо занижені одним чи декількома суб'єктами ціноутворення у порівнянні з рівнем ринкових цін, що склався.

Регульовані ціни – ціни, що створюються внаслідок прямого втручання держави.

офіксовані – регульована величина твердо встановлених цін.

ограничні – регульовані ціни, що склалися внаслідок затвердження державою граничних факторів ціноутворення.

Встановлення ціни *франко-склад постачальника* спонукає споживача до придбання продукції у найближче розташованих постачальників. Ціна *франко-склад споживача* стимулює до придбання продукції віддалених споживачів, для яких величина транспортних витрат більша за величину середніх, включених у ціну.

Формування оптових і роздрібних цін представлено на схемі (рис.10.2):

Етапи реалізації	Виробник				Посередник			Роздрібна торгівля		
	Собівартість	прибуток	Непрямі податки		витрати	прибуток	ПДВ	витрати	прибуток	ПДВ
Види цін за етапом реалізації			акциз	ПДВ						
	Оптова ціна виробника									
	Оптова відпускна ціна									
	Оптова ціна закупівлі									
	Роздрібна ціна									

Рис. 16.2 Формування оптових і роздрібних цін

6. Методи ціноутворення на продукцію підприємства

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. Варто звернути увагу на змістову характеристику головних з них.

1. Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток» є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним, ціна (Ц) визначається за формулою:

$$Ц = СВ + П, \quad (10.11)$$

де СВ – середні витрати (собівартість);

П – величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку вважається різновидом методики визначення ціни на базі середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тому, що ціна строго залежить від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули:

$$Ц = С_{зм} + (С_{пост} + П_{заг}) \setminus N, \quad (10.12)$$

де $С_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції (послуги);

$С_{пост}$ – постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік);

$П_{заг}$ – загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

N – обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вираженні.

3. Установлення ціни на базі суб'єктивної цінності товару здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції») полягає в тому, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. Метод ціноутворення «за рівнем попиту» передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

7. Метод установлення ціни за місцем походження товару полягає в тому, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. Застосування методу встановлення зональних цін полягає в тому, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

10. Метод установлення ціни стосовно базисного пункту характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості поставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на доставку означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. За встановлення цін зі знижками підприємство-продавець змінює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, ураховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або позасезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

Вибір методу ціноутворення та встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розробки цінової стратегії і тактики підприємства (організації).

Надалі ціни постійно коригуються (регулюються) підприємством (організацією) і державою згідно з мінливою кон'юктурою ринку та необхідними уточненнями заздалегідь розробленої стратегії ціноутворення стосовно різних видів продукції.

Тема 11. Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання

Перелік ключових питань:

1. Сутнісна характеристика доходів підприємства та джерел їх утворення.
2. Поняття, види та порядок формування і напрями використання прибутку підприємства.
3. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності діяльності підприємства.
4. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.
5. Конкурентоспроможність підприємства: поняття, чинники формування та методичні основи розрахунку.

Ключові поняття:	Доходи, операційна, інвестиційна, фінансова діяльність, фінансовий результат, рентабельність, фінансовий стан, ефективність, ефект, конкурентоспроможність підприємства, чинники конкурентоспроможності, показники конкурентоспроможності підприємства
-------------------------	--

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Сутнісна характеристика доходів підприємства та джерел їх утворення

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків власників).

Доходи підприємства класифікуються за видами діяльності, що здійснюються цим підприємством. Такий підхід дає можливість враховувати особливості кожного виду діяльності, відслідковувати зміни за видами діяльності й забезпечувати інформацією для подальшого аналізу та прийняття управлінських рішень.

Склад доходів підприємства

ДОХОДИ		
1. Доходи від звичайної діяльності		2. Доходи від надзвичайних подій
1.1 Доходи від операційної діяльності	Дохід від реалізації	- Реалізація товарів;
		- Реалізація готової продукції;
		- Реалізація послуг.
	Дохід від інших операцій	- Реалізація інших оборотних активів;
		- Операційний лізинг;
		- Операційна курсова різниця;
1.2 Доходи від фінансових операцій		- Дохід від участі в капіталі;
		- Інші фінансові доходи.
1.3 Доходи від іншої звичайної діяльності		- Дохід від реалізації фінансових інвестицій;
		- Дохід від реалізації основних засобів;
		- Дохід від реалізації нематеріальних активів;
		- Дохід від безкоштовно отриманих активів.

Однією з основних форм доходу від операційної діяльності є виручка від реалізації продукції – сума грошових коштів, отриманих підприємством за вироблену продукцію, надані послуги, виконану роботу.

Виручка від реалізації визначається як добуток обсягу реалізованої продукції і ціни за одиницю продукції.

Для обчислення розміру виручки використовують два методи, що різняться залежно від визначення моменту реалізації:

- касовий – реалізованою вважається продукція, відвантажена покупцю і повністю ним оплачена. Момент реалізації – момент оплати;

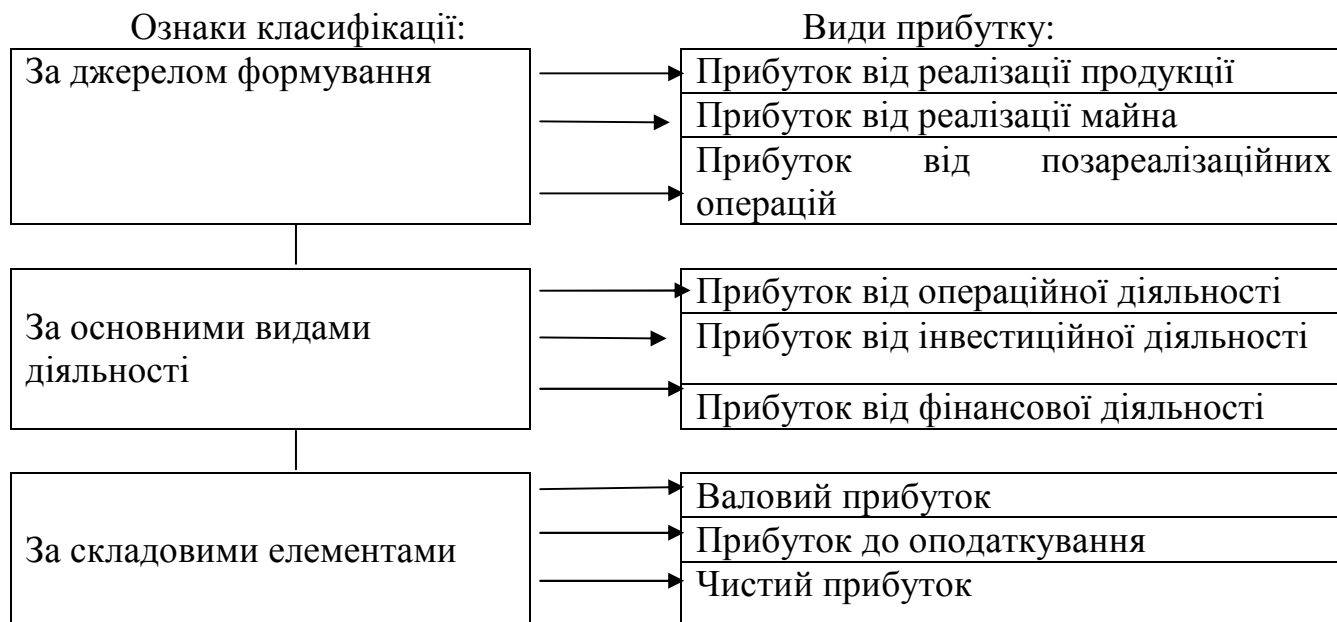
- за нарахуванням – реалізованою вважається продукція, документи на оплату якої передані покупцю. Момент реалізації – момент відвантаження.

Доходи підприємства від усіх видів операційної діяльності складають *валовий дохід*.

Чистий дохід – це валовий дохід, зменшений на суму непрямих податків (ПДВ, акциз).

2. Поняття, види та порядок формування і напрями використання прибутку підприємства.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з їх отриманням витрати.



<i>Дохід (виручка) від реалізації продукції</i>									
Податок на додану вартість	Акцизний збір	<i>Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції</i>							
		Прямі матеріальні витрати	Прямі витрати на оплату праці	Інші прямі витрати	Загальновиробничі витрати	<i>Валовий прибуток</i>			
						Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	<i>Прибуток до оподаткування</i>
									Податок на прибуток
									<i>Чистий прибуток</i>

На формування прибутку як фінансового результату діяльності підприємства, впливають:

- ефективність господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарювання;
- установлений порядок формування витрат на виробництво продукції, калькулювання собівартості продукції;
- установлений порядок визначення позареалізаційних доходів, витрат;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток, отриманий підприємством у процесі операційної діяльності, може бути використаний для формування фінансових ресурсів самого підприємства, забезпечення його господарської діяльності, задоволення корпоративних інтересів власників та ін. Прибуток є об'єктом розподілу, а сам процес розподілу відбувається в такі етапи:

✓ розподіл прибутку від звичайної діяльності між державою і підприємством. Визначення пропорцій розподілу є принциповим питанням фінансової політики держави і відбувається під впливом багатьох факторів. Результатом фінансових концепцій є величина податків, що сплачуються за рахунок прибутку, ставка оподаткування, база оподаткування, надання податкових пільг та ін.;

✓ розподіл чистого прибутку. При цьому можуть формуватися цільові фонди: резервний (страховий), розвитку виробництва, матеріального заохочення, соціального розвитку, викупний фонд (для викупу акцій чи облігацій), фонд дивідендних виплат та ін.

Принциповим при розподілі чистого прибутку є досягнення оптимального співвідношення між фондом накопичення і фондом споживання. В умовах адміністративно-командної системи здійснювалося державне регулювання пропорцій розподілу прибутку. На сьогодні, розподіл прибутку на першому етапі проводиться на нормативній основі, а подальше використання прибутку визначається підприємством самостійно, виходячи з установлених ним цілей.

Рентабельність – відносний рівень прибутку, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

Види прибутку Об'єкт визначення	Прибуток до оподаткування (Пр)	Чистий прибуток (ЧПр)
1. Витрати (В)	Коефіцієнт рентабельності витрат: $R_v = \frac{Pr * 100\%}{B}$	Коефіцієнт чистої рентабельності витрат: $R_v = \frac{ЧПр * 100\%}{B}$
2. Активи (середньорічна вартість основних фондів (ОФс.р.) та середній залишок оборотних коштів (ЗОК))	Коефіцієнт рентабельності активів: $R_v = \frac{Pr * 100\%}{ОФ_{с.р.} + ЗОК}$	Коефіцієнт чистої рентабельності активів: $R_v = \frac{ЧПр * 100\%}{ОФ_{с.р.} + ЗОК}$
3. Доходи (Д)	Коефіцієнт рентабельності доходів: $R_v = \frac{Pr * 100\%}{Д}$	Коефіцієнт чистої рентабельності доходів: $R_v = \frac{ЧПр * 100\%}{Д}$

Коефіцієнти рентабельності різняться за об'єктом визначення і видом прибутку. Коефіцієнт рентабельності характеризує розмір прибутку, що припадає на 1 грн того чи іншого економічного показника, збільшення цього показника свідчить про покращення фінансово-господарської діяльності підприємства.

3. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності діяльності підприємства

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами.

Процес формування результатів і ефективності виробництва показано на рис. 11.1.

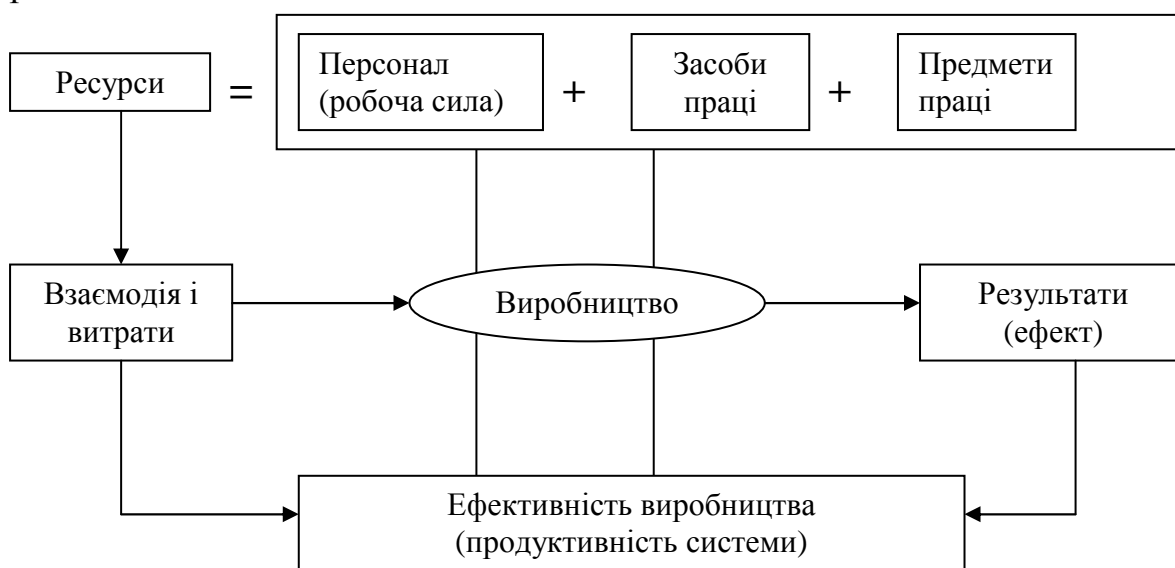


Рис.11.1 – Схема формування результатів і ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи)

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється при певній взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу, засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі та побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, існують витрати живої і уречевленої праці, а з іншого, – результати виробництва.

В загальному вигляді ефективність можна визначити за формулою:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}. \quad (11.1)$$

За різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства розрізняють:

✓ *економічну ефективність* – формами прояву якої є різноманітні економічні ефекти: зростання рівня продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо.

✓ *соціальну ефективність* – зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, стану оточуючого середовища, загальної безпеки життя тощо.

За характером здійснюваних витрат:

✓ *ефективність застосовуваних ресурсів*: ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів;

✓ *ефективність витрат*: ефективність капітальних вкладень, ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат;

Залежно від об'єкта, стосовно якого визначають результативність його функціонування, розрізняють:

✓ *локальний (госпрозрахунковий) ефект* означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності даного підприємства, внаслідок якої він має певний зиск.

✓ *народногосподарський ефект* – спільний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів (якщо виробництво продукції на даному підприємстві вимагає додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності).

Система показників ефективності виробництва включає декілька груп:

1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності підприємства);

2) показники ефективності використання праці (персоналу);

3) показники ефективності використання виробничих основних і оборотних фондів;

4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів і капітальних вкладень).

Таблиця 11.1 – Система показників ефективності виробництва (діяльності підприємства)

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
– виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів; – прибуток на одиницю загальних витрат; – рентабельність виробництва – витрати на одиницю товарної продукції; – частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	– темпи зростання продуктивності праці – частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці – відносне вивільнення працівників – коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу – трудомісткість одиниці продукції, зарплатомісткість одиниці продукції	– загальна фондовіддача (за обсягом продукції) – фондовіддача активної частини основних фондів – рентабельність основних фондів – фондомісткість одиниці продукції – матеріаломісткість одиниці продукції – коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів	– оборотність обігових коштів – рентабельність оборотних коштів – відносне вивільнення оборотних коштів – питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції) – рентабельність капітальних вкладень – строк окупності капітальних вкладень

Кожна з перелічених груп охоплює певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність виробництва (діяльності підприємства) або ефективність використання окремих видів ресурсів, які показано у таблиці 11.1.

Для всебічної оцінки рівня і динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства поряд з наведеними основними слід використовувати також специфічні показники, що відображають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

4. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.

Фінансовий стан – це спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного погашення усіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу і господарських засобів.

Фінансово-економічний стан підприємства оцінюється шляхом аналізу балансу. В балансі підприємства відображається склад ресурсів (актив) і джерела формування ресурсів (пасив). Співвідношення певних складових активу, пасиву, а також взаємозв'язок між ними значно впливають на можливість підприємства вести ефективну господарську діяльність.

Оцінка фінансового стану проводиться в інтересах власників підприємства, його керівництва, інвесторів, кредиторів, ділових партнерів, державних органів.

Інформацією для аналізу фінансового стану є:

- баланс підприємства;
- звіт про фінансові результати:

- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал;
- звіт з продукції;
- інша інформація (бізнес-план, матеріали маркетингових досліджень, висновки аудиторських перевірок тощо).

Для оцінки фінансового стану використовують декілька груп показників:

⇒ *Показники платоспроможності:*

- ✓ коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K \text{ абс. лікв.} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

- ✓ коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K \text{ пот. лікв.} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Дебіторська заборгованість} + \text{Готова продукція}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

- ✓ коефіцієнт загальної ліквідності:

$$K \text{ абс. лікв.} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

⇒ *Показники фінансової стійкості:*

- ✓ коефіцієнт фінансової незалежності (автономії):

$$K \text{ фін. авт.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}}$$

- ✓ коефіцієнт фінансової стійкості:

$$K \text{ фін. ст.} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові кредити}}{\text{Підсумок балансу}}$$

- ✓ коефіцієнт фінансової залежності:

$$K \text{ фін. зал.} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Підсумок балансу}}$$

- ✓ коефіцієнт фінансового лівериджу:

$$K \text{ фін. лів.} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$$

⇒ *Показники ділової активності:*

- ✓ оборотність оборотних активів:

$$K \text{ об. обор. акт.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня сума оборотних активів}}$$

- ✓ оборотність усіх активів:

$$K \text{ об. акт.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня сума активів}}$$

- ✓ коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K \text{ об. деб. зад.} = \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Середня сума дебіторської заборгованості}}$$

- ✓ середній термін погашення дебіторської заборгованості:

$$T_{\text{деб. зад.}} = \frac{\text{Кількість календарних днів за відповідний період}}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$$

- ✓ коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$K_{\text{об.деб.зад.}} = \frac{\text{Обсяг закупівлі сировини, матеріалів у постачальників}}{\text{Середня сума кредиторської заборгованості}}$$

- ✓ середній термін оплати кредиторської заборгованості:

$$T_{\text{кр. зад.}} = \frac{\text{Кількість календарних днів за відповідний період}}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$$

5. Конкурентоспроможність підприємства: поняття, чинники формування та методичні основи розрахунку.

Найбільш узагальнено *конкурентоспроможність підприємства* можна визначити як здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства:

- визначається здатністю підприємства в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти та займатися збутом товарів, які за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів;
- ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства;
- визначає здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку;
- відображає позицію даного підприємства відносно конкурентів;
- тривалий час може залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки;
- можливість підприємства пристосовуватися до змінних умов зовнішнього середовища задля утримання впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги.

Таким чином, *конкурентоспроможність* – це властивість підприємства змінювати траєкторію розвитку або визначений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження і розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг.

Основні групи показників конкурентоспроможності підприємства наведені у табл. 11.2

Таблиця 11.2 Показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії	Групи показників
Наявність і забезпеченість виробничими ресурсами	Рівень забезпеченості технікою, будівлями, устаткуванням, їх технічна справність, термін експлуатації; технології; рівень організації виробництва робіт; площа земельних угідь, поголів'я худоби і птиці
Наявність і забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	Характеристика і джерела матеріально-технічного постачання; чисельність, надійність постачальників, характер відносин з постачальниками
Забезпеченість кадрами	Забезпеченість і кваліфікація персоналу; плинність кадрів; потреба в нових кадрах; психологічний клімат в колективі
Система управління організацією	Організаційно-правова форма підприємства; характер і форма власності; число рівнів управління; розподіл прав і відповідальності; норми керованості, витрати на управління; методи управління; стилі керівництва; система комунікацій; схема інформаційних потоків, їх ефективність, наявність банку даних та інформаційних систем
Ефективність виробничої діяльності підприємства	Ефективність управління виробничим процесом; економічність виробничих витрат; раціональність і ефективність використання основних і оборотних фондів; продуктивність праці
Ділова активність підприємства і ефективність організації збуту і просування товарів	Рівень затовареності готовою продукцією; рентабельність продажів; рівень завантаження виробничих потужностей; надійність постачальників; швидкість реакції на замовлення; обсяги постачання сировини; інвестиційна привабливість
Конкурентоспроможність продукції	Якість продукції; ціна продукції
Фінансовий стан організації	Показники майнового стану; показники ліквідності та платоспроможності підприємства; показники фінансової стійкості; показники ділової активності: показники фінансових результатів діяльності підприємства

Вибір показників оцінки конкурентоспроможності фірми, методики в цілому залежить від багатьох факторів: мети проведення оцінки, сфери бізнесу, наявної інформації тощо.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою є форма надання результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи.

Тема 12. Планування діяльності підприємства

Перелік ключових питань:

1. Сутність планування, його види, принципи та методи здійснення.
2. Характеристика стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування.
3. Поняття, призначення та типові розділи бізнес-плану підприємства.
4. Сутність, зміст та технологія розробки виробничої програми підприємства.

Ключові поняття:	планування; принципи планування; методи планування діяльності; стратегічне планування; методи вибору генеральної стратегії; стратегічні альтернативи; субстратегії розвитку підприємства, виробнича програма, економічне обґрунтування виробничої програми.
-------------------------	---

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Сутність планування, його види, принципи та методи здійснення

Планування – це процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів їх досягнення.

Принципи планування:

- ✓ **цільова спрямованість** (він вимагає, щоб перед тим як приступити до процесу планування, були чітко сформульовані цілі, яких необхідно досягнути, і визначена черговість їхнього виконання, тобто повинен здійснюватися вибір цілей, а потім вже обґрунтування можливостей їхньої реалізації);
- ✓ **системність** (планування повинно охоплювати всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі);
- ✓ **безперервність** (підтримання безперервної планової перспективи, взаємоузгодження довго-, середньо- та короткострокових планів, своєчасне коригування перспективних і поточних планів);
- ✓ **збалансованість** (кількісна відповідність між взаємопов'язаними розділами й показниками плану);
- ✓ **оптимальність використання ресурсів** (використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови й кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо);
- ✓ **адекватність об'єкта й предмета планування.**

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на:

1) Перспективне планування

⇒ **довгострокове (стратегічне)** – виражає переважно стратегію розвитку підприємства, в ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності й вибору її напрямків;

⇒ **середньострокове** – деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства.

2) Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на коротші періоди

(квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне узгодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Експериментально-статистичний (середніх показників) Факторний Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий Матричний
Варіантність планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математичної
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітьовий)

2. Характеристика стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування.

Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення.

Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт з визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства.

Основні етапи стратегічного планування на підприємстві:

- 1) визначення місії підприємства;
- 2) формування стратегічних цілей;
- 3) аналіз зовнішнього середовища, оцінка актуальності й реальності місії і цілей;
- 4) аналіз потенціалу підприємства, перспектив його розвитку, оцінка адекватності потенціалу місії і цілям;
- 5) вибір генеральної стратегії;
- 6) аналіз стратегічних альтернатив;
- 7) розробка функціональних субстратегій;
- 8) запровадження контролю і оцінка результатів.

Методи вибору генеральної стратегії:

⇒ методи однопродуктового аналізу – застосовуються при монопрофільній діяльності або вузькій номенклатурі продуктів та послуг, що пропонуються підприємством:

- ✓ *метод PIMS;*
- ✓ *метод кривих освоєння;*
- ✓ *метод життєвого циклу виробу (товару).*

⇒ методи «портфельного» аналізу – застосовуються при диверсифікованому виробництві:

- ✓ *метод БКГ;*
- ✓ *метод консультаційної групи «Мак-Кінсі»;*
- ✓ *загальний стратегічний метод Портера.*

Згідно з циклом розвитку підприємства, можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- *стратегію зростання*, що відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;
- *стратегію стабілізації* – в разі діяльності підприємства за істотної нестабільності обсягів продажу й прибутку;
- *стратегію виживання* – суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

У рамках відповідної базової стратегії можна вибрати один з кількох напрямків дій, які прийнято називати стратегічними альтернативами.

Реалізація базової та альтернативних стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій. До функціональних стратегій (субстратегій) належать:

- стратегія науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт;
- виробнича стратегія;
- маркетингова стратегія.

У групу стратегій ресурсного забезпечення включають:

- стратегію кадрів і соціального розвитку;
- стратегію технічного розвитку;
- стратегію матеріально-технічного забезпечення;
- фінансову стратегію;
- організаційну стратегію;
- інвестиційну стратегію.

Тактичне планування діяльності підприємства – розробка середньо- та короткострокових планів. Тактичні плани тільки конкретизують і доповнюють стратегічні. Якщо стратегічні плани окреслюють місію і підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби їх досягнення, то тактичні мають чітко визначити всю сукупність конкретних практичних засобів, необхідних для здійснення певних цілей.

Тактичні плани складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру:

Розділ 1. Маркетингова діяльність (плани маркетингу для основних виробів і загальний план для всієї продукції підприємства).

Розділ 2. Виробнича діяльність (випуск продукції в натуральному і грошовому виразі, обґрунтування виробничої програми підприємства).

Розділ 3. Науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та експериментальні роботи (нові технології і вироби).

Розділ 4. Праця, кадри, соціальний розвиток колективу (персонал, продуктивність, ФЗП, умови праці та побуту).

Розділ 5. Капітальні вкладення та капітальне будівництво (інвестиції, будівельно-монтажні роботи, введення в дію основних фондів).

Розділ 6. Матеріально-технічне забезпечення (потреба в матеріальних ресурсах і джерела її задоволення).

Розділ 7. Організація виробництва, праці та управління (удосконалення форм і методів управління).

Розділ 8. Природоохоронна діяльність (заходи стосовно охорони й раціонального використання природних ресурсів).

Розділ 9. Зовнішньоекономічна діяльність (показники ЗЕД, результати експортно-імпорتنих операцій).

Розділ 10. Витрати, прибуток, рентабельність.

Розділ 11. Фінансова діяльність (баланс доходів і витрат, взаємовідносини з бюджетом, кредитні відносини).

Змістова характеристика тактичних планів передбачає також виділення за певними ознаками показників, за якими встановлюються планові завдання, визначається ступінь їхнього виконання, оцінюється діяльність підприємства взагалі.

Оперативне планування – це завершальна ланка в системі планування діяльності підприємства, засіб виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основний важіль поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів – окремих виробництв, цехів, виробничих ділянок, бригад, навіть робочих місць – на короткі проміжки часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва.

Види оперативного планування

Міжцехове оперативне планування – здійснюється в масштабі всього підприємства, має на меті забезпечити скоординовану діяльність і необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства згідно з послідовністю технологічних процесів (заготівельних, обробних, складальних) та з урахуванням цехових функцій – основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні.

Внутрішньоцехове оперативне планування здійснюється для окремих цехів – у розрізі ділянок і робочих місць, включає розробку календарних планів виробництва для ділянок і контроль їхнього виконання, розподіл робіт за ділянками, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

3. Поняття, призначення та типові розділи бізнес-плану підприємства

Бізнес-план – це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

- 1) зовнішню – ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;
- 2) внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) – опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

В межах внутрішньої функції бізнес-плану можна виділити два напрямки його застосування:

- 1) як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану вимагає визначення не тільки стратегічних напрямків і цілей діяльності, а й оперативних дій для їх досягнення. Тобто бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

- 2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

Отже, в умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відповідний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.

Опрацювання бізнес-плану, як комплексного багатофункціонального документа, має кілька цілей.

1. Бізнес-план – це інструмент для залучення зовнішнього капіталу, необхідного для реалізації підприємницького проекту.

2. Бізнес-план є основним інструментом комунікації між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та робітниками.

3. Бізнес-план – це спосіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Бізнес-план має вирішити: реальну ситуацію в даний момент; визначити цілі, яких бажає досягти підприємець; спланувати процес переходу з одного стану в інший.

4. Бізнес-план – це спосіб попереднього визначення перешкод та запобігання виникненню проблем на шляху до успіху.

5. Бізнес-план – це спосіб розвитку особистих управлінських якостей підприємця. У процесі розробки бізнес-плану підприємець набуває досвіду оцінки умов конкуренції, засобів просування товарів на ринок, використання переваг власного бізнесу, фінансового планування тощо.

6. Бізнес-план дає змогу перевірити реалістичність підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Загальна методологія розробки бізнес плану охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. *Початкова стадія* є обов'язковою за умови започаткування нової справи; вона передбачає опрацювання концепції майбутнього бізнесу. *На підготовчій стадії* формується інформаційне поле, оцінюються сильні та слабкі сторони діяльності фірми, формулюються її місія та конкретні цілі, розробляється стратегія й можливі стратегічні альтернативи. *На основній стадії* здійснюється безпосередня розробка конкретного бізнес плану.

У загальному вигляді він складається з таких розділів:

1. Резюме.
2. Опис підприємства та галузі.
3. Опис продукту (послуги).
4. Маркетинг і збут продукції.
5. План виробництва продукту.
6. Організаційний план.
7. Фінансовий план.
8. Направленість і ефективність проекту.
9. Ризики та гарантії.

4. Сутність, зміст та технологія розробки виробничої програми підприємства

Найважливішим у процесі планування діяльності підприємств є розроблення виробничої програми, тобто обґрунтування обсягу виготовлення продукції, конкретної номенклатури й асортименту відповідно до потреб ринку.

Виробнича програма підприємства – це сукупність продукції певної номенклатури й асортименту, яка має бути виготовлена в плановому періоді у визначених обсягах згідно з його спеціалізацією і виробничою потужністю.

Виробнича програма (план виробництва продукції) є визначальним розділом господарської діяльності та розвитку підприємства.

Планування виробництва продукції на підприємствах – це процес розроблення та виконання основних показників щодо обсягів виробництва. Номенклатуру, асортимент і кількісні показники продукції визначають, виходячи з потреб ринку, на підставі яких складають план збуту продукції.

У процесі планування виробництва продукції досягають збалансованості виробничої програми й виробничої потужності, конкретизації обсягів та термінів виконання робіт і послуг, також виконують розрахунки потреб в усіх видах ресурсів і визначають можливості забезпечення ними процесу виробництва.

Вирішуючи, яку продукцію виробляти на підприємстві та в якій кількості, варто виходити з:

✓ попиту на продукцію, рівня й динаміки цін, наявності конкурентів і цін на їхню продукцію, тобто взагалі кон'юнктури ринку;

✓ власних можливостей, тобто наявності виробничої потужності та площі, трудових і матеріальних ресурсів, а також, у разі потреби, інвестиційних ресурсів.

Плануючи виробничу програму, використовують як теоретичні положення, так і практичні матеріали, що наведені нижче:

- ✓ стратегічний і перспективний плани виробництва продукції та послуг;
- ✓ прогноз потреби в продукції підприємства, який складається на основі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто попиту, пропозиції, цін, кількості конкурентів тощо;
- ✓ державний контракт і державне замовлення на продукцію підприємства;
- ✓ результати вивчення поточного попиту на продукцію;
- ✓ договори на виробництво й поставку продукції, які укладають у результаті вільного продажу виробів на оптових ярмарках;
- ✓ заходи щодо спеціалізації та кооперування виробництва;
- ✓ заходи щодо збільшення виробничих потужностей підприємства;
- ✓ дані про залишки нереалізованої продукції в попередньому періоді.

За принципом формування виробничої програми можна виокремити три групи номенклатурних позицій:

- ✓ номенклатура продукції, зазначена в державному контракті та замовленні;
- ✓ номенклатура продукції, яка визначається на основі ринкового попиту, замовлень споживачів, торгових і посередницьких організацій;
- ✓ номенклатура виробів і послуг, які використовуються підприємством на внутрішні виробничі потреби й визначаються планом виробництва продукції та послуг, які будуть реалізовані в плановому періоді.

Загальна схема формування виробничої програми показана на рис. 12.1.

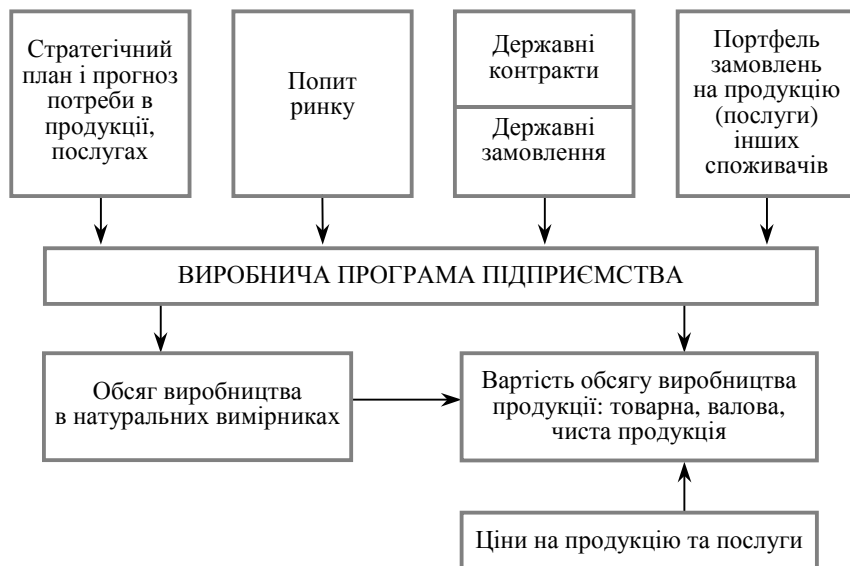


Рис. 12.1 – Загальна схема формування виробничої програми підприємства

Запроектовану й відображену в плані підприємства виробничу програму треба економічно обґрунтувати, тобто узгодити з необхідними виробничими потужностями цього підприємства, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами. Виявлення реальної можливості виконання плану

виробництва продукції полягає, передусім, у визначенні максимального обсягу випуску виробів, що його може забезпечити наявна виробнича потужність підприємства, та обчисленні необхідного її нарощування протягом періоду, на який було складено виробничу програму.

За вихідні дані для цього беруть середньорічну виробничу потужність підприємства та коефіцієнт її використання.

Умовний приклад розрахунку можливого обсягу виробництва продукції за наявної потужності підприємства наведено в табл.12.1:

Таблиця 12.1 – Розрахунок можливого обсягу виробництва продукції за наявної потужності підприємства

1. Потужність на початок року	45000
2. Приріст потужності за рахунок організаційно-технічних заходів	3600
3. Вибуття потужності	1200
4. Середньорічна потужність [п.1 + (п.2 – п.3) × 0,45]	46080
5. Коефіцієнт використання потужності	0,94
6. Обсяг виробництва продукції (п.4 × п.5)	43315

Збільшення потужності за рахунок використання внутрішньовиробничих резервів (здійснення певних організаційно-технічних заходів) не завжди може забезпечити випуск запланованого обсягу продукції. Цим зумовлюється потреба визначати необхідність уведення в дію нових (додаткових) потужностей за рахунок технічного переозброєння, реконструкції або розширення підприємства. Розрахунки проводять у певній послідовності.

- визначають обсяг продукції, що не може бути отриманий за наявної потужності й для виробництва якого необхідно вводити в дію нові (додаткові) потужності;

- установлюють для кожного року коефіцієнт освоєння нових виробничих потужностей $k_{ос}$ з урахуванням існуючих нормативних строків;

- розраховують середньорічну величину нових (додаткових) потужностей $N_{сер}$, користуючись формулою:

$$N_{сер} = (B_n - B_p) / k_{ос}, \quad (12.1)$$

де B_n – обсяг продукції, для забезпечення випуску котрої необхідне введення в дію нових виробничих потужностей;

B_p – обсяг продукції, виробленої в поточному році з додаткових потужностей, що були введені в дію в попередні роки;

при цьому B_p для першого року розрахункового періоду дорівнює нулю, другого – $N_1 \cdot k_{ос}$, третього $N_1 + N_2 \cdot k_{ос}$ тощо;

- обчислюють повний обсяг виробничих потужностей, (N_i) що вводитимуться у дію в i -му році розрахункового періоду, за формулою:

$$N_i = N_{сер_i} / 0,45 \quad (12.2)$$

де $N_{сер_i}$ – величина середньорічного введення в дію потужностей в i -му році розрахункового періоду;

0,45 – коефіцієнт для перерахунку абсолютного введення в дію потужностей на середню величину.

Умовний приклад розрахунку необхідного введення в дію нових виробничих потужностей для забезпечення випуску запланованого обсягу продукції подано в табл. 12.2. За цим розрахунком коефіцієнти освоєння потужностей \cos дорівнюють: для першого року розрахункового періоду – 0,7; другого – 0,85; третього – 1,0.

Таблиця 12.2 – Розрахунок необхідного введення в дію додаткових виробничих потужностей (дані умовні)

Показники	Роки розрахункового періоду		
	перший	другий	третій
1.Загальний план випуску продукції	46000	54700	65377
2.Випуск продукції з діючих потужностей	43090	43852	44800
3.Обсяг продукції V_n , для виробництва якої потрібне введення в дію нових потужностей (п.1 – п.2)	2910	10848	20577
4.Обсяг продукції V_p , котра виготовляється в поточному році з потужностей, що їх уведено в дію в попередні роки	—	7852	17322
5.Середньорічна величина нових (додаткових) потужностей [(п.3 – п.4)/ \cos]	4157	4280	4650
6.Повний обсяг нових потужностей N_i , що вводиться в дію в i -му році розрахункового періоду (п.5:0,45)	9238	9511	10333

Економічне обґрунтування виробничої програми підприємства з огляду на її забезпечення необхідними трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами в цілому зводиться до визначення загальної потреби в них та ефективного їхнього використання.

Тема 13. Інвестиції

Перелік ключових питань:

1. Поняття, сутність та класифікація інвестицій.
2. Визначення необхідного обсягу та джерел формування виробничих інвестицій.
3. Методичні основи визначення економічної ефективності виробничих інвестицій (капіталовкладень).
4. Сутність, форми та оцінка ефективності фінансових інвестицій.

**Ключові
поняття:**

інвестиції; виробничі та фінансові інвестиції; ставка дисконту; чистий приведений дохід; індекс доходності інвестицій; термін окупності інвестицій; внутрішня норма доходності інвестицій; абсолютна ефективність; порівняльна ефективність; чинник часу; капіталізована вартість акцій; балансова вартість однієї акції; прибуток на акцію; дивідендна віддача акції; коефіцієнт ліквідності акцій; коефіцієнт обігу акцій; конверсійна премія; коефіцієнт конверсії.

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Поняття, сутність та класифікація інвестицій.

Інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку).

Інвестування – процес вкладення капіталу в ту чи іншу комерційну справу.

За функціонально-елементним складом розрізняють наступні види інвестицій:

- внутрішні (вітчизняні) інвестиції

- реальні (капітальні вкладення) – це вкладення капіталу (грошей) в різні сфери й галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, і як, наслідок, – одержання набагато більшого прибутку;

- фінансові – використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава.

- зовнішні (іноземні) інвестиції

- прямі – це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи іншого конкретного проекту;

- портфельні – це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить менше за 10% вартості реалізованого за їх допомогою капітального проекту.

Капітальні вкладення – це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

За функціональною цілеспрямованістю розрізняють:

- валові капітальні вкладення – це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури;

чисті капітальні вкладення – витрати тільки на розширене відтворення.

До складу капітальних вкладень включають:

1) вартість будівельно-монтажних робіт;

2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю;

3) інші капітальні роботи й витрати: вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння нафти, газу і термальної води; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку експлуатаційних кадрів для підприємств, що

будуються, вартість нетитульних тимчасових споруд, необхідних за будівництва виробничих об'єктів тощо.

2. Визначення необхідного обсягу та джерел формування виробничих інвестицій.

Етапи планування капітальних вкладень:

- 1) обчислення необхідного обсягу реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, кілька років);
- 2) визначення конкретних джерел їхнього фінансування.

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень використовують два методи залежно від стадії планування:

1) попередньо-приблизних розрахунків (на підставі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності); Розрахунки здійснюють у такій послідовності.

- Обчислюють необхідну середньорічну величину виробничої потужності підприємства $N_{ср}$, виходячи з очікуваного коефіцієнта її використання в розрахунковому році (0,9) та виявленого попиту ринку на продукцію (45 000 од.):

$$N_{ср} = 45\,000 : 0,9 = 50\,000 \text{ од.}$$

- Визначають величину середньорічної виробничої потужності, якої бракує для задоволення ринкового попиту на продукцію, $\Delta N_{ср}$ за відомої реальної потужності підприємства, що становить 46 000 од.:

$$\Delta N_{ср} = 50\,000 - 46\,000 = 4\,000 \text{ од.}$$

- Розраховують абсолютну величину необхідної додаткової виробничої потужності підприємства $\Delta N_{абс}$, використовуючи для цього спеціальний коефіцієнт перерахунку середньорічного її приросту в абсолютний, який дорівнює 0,5 (за середніми даними тривалого періоду):

$$\Delta N_{ср \text{ абс}} = 4000 : 0,5 = 8000 \text{ од.}$$

- На підставі питомих капітальних витрат на одиницю приросту виробничої потужності (150 тис. грош. од.) визначають загальну суму необхідних капітальних вкладень $\sum kb$ на розрахунковий період:

$$\sum kb = 150\,000 \times 8\,000 = 1\,200\,000\,000 \text{ грош. од.}$$

2) прямих розрахунків (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства). Розрахований укрупненим методом обсяг капітальних вкладень згодом (з появою необхідної інформації) треба уточнити за допомогою застосування прямих обчислень за даними кошторисної вартості всієї сукупності заходів, передбачених програмою (планом) технічного переозброєння, реконструкції або розширення діючого підприємства.

Джерелами фінансування виробничих інвестицій можуть виступати:

- залучення частини нерозподіленого прибутку;
- рішення про випуск і продаж цінних паперів;
- використання довгострокового кредиту;
- державна субсидія.

3. Методичні основи визначення економічної ефективності виробничих інвестицій (капіталовкладень).

Слід розрізняти загальну (абсолютну) й порівняльну (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень.

Абсолютна ефективність капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи іншому підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та ін.) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розрахунки *порівняльної ефективності* здійснюються з метою визначення кращого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва.

Перший методичний підхід до оцінки ефективності інвестицій

Застосовують два взаємопов'язані показники, за якими визначають *абсолютну ефективність інвестицій*:

1) коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат E_p ;

$$E_p = \frac{\text{приріст прибутку (зниження собівартості)}}{\text{капітальні вкладення}} \quad (13.1)$$

для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються

$$E''_p = \frac{\text{загальна сума прибутку}}{\text{кошторисна вартість проекту}} ; \quad (13.2)$$

2) період (строк) окупності капітальних вкладень ($T = 1/E$).

Розрахункові значення коефіцієнтів E_p треба порівняти з нормативним коефіцієнтом E_n , що встановлюється централізовано Міністерством економіки України на певний період (його тривалість зазвичай дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування). Проект (варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли

$$E_p \geq E_n.$$

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих *зведених витрат* Z за формулою:

$$Z = C_i + E_n K_i \rightarrow \min, \quad (13.3)$$

де C_i – поточні витрати (собівартість) за i -м проектом (варіантом);

K_i – капітальні вкладення за i -м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найкращим з економічного погляду.

Враховуючи неодноразовість грошових платежів і надходжень, економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням *чинника часу*. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до

одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α , який обчислюється за формулою:

$$\alpha = 1/(i + hn), \quad (13.4)$$

де hn – норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;

t – період приведення (t -й рік).

До основних показників ефективності капітальних вкладень з урахуванням чинника часу належать такі:

○ *чистий приведений дохід* (ЧПД), що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій, тобто

$$\text{ЧПД} = \text{ГП} - \text{ІК}, \quad (13.5)$$

де ГП – теперішня (дисконтована майбутня) вартість грошового потоку;

ІК – сума інвестиційних коштів за проектом, що реалізується;

○ *індекс доходності* (ІД) характеризує співвідношення дисконтованих – грошового потоку (ГП) та інвестиційних коштів (ІК), тобто

$$\text{ІД} = \text{ГП} / \text{ІК}; \quad (13.6)$$

○ *внутрішня норма доходності* – ВНД, що характеризує ставку відсотків, за якою капіталізація регулярно отримуваного доходу дає суму, що дорівнює інвестиціям;

○ *термін окупності* (ТО), тобто термін повернення авансованих інвестиційних коштів. Для його обчислення можна використовувати формулу

$$\text{ТО} = \text{ІК} / \text{ГП}, \quad (13.7)$$

де ГП – середньорічна величина грошового потоку за певний період.

Найбільш поширеними є такі показники:

○ ЧПД, який доцільно використовувати для порівняння проектів однакового масштабу;

○ ВНД, який застосовують для різномасштабних проектів.

Основні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень:

- поліпшення структури капітальних вкладень;
- скорочення стадій інвестиційного циклу;
- запровадження економічних методів управління інвестиційним процесом;
- удосконалення проектно-кошторисної справи.

4. Сутність, форми та оцінка ефективності фінансових інвестицій.

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам.

Цінні папери можуть бути:

- іменні – передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи);
- на пред'явника – перебувають у вільному обігу.

За класифікаційними ознаками розрізняють такі види цінних паперів: акція, облігація, казначейські зобов'язання України, ощадний сертифікат, вексель.

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяють на три групи:

- *пайові цінні папери*, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частини майна при ліквідації емітента.

- *боргові цінні папери*, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути протягом певного терміну кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента.

- *похідні цінні папери*, механізм обігу яких пов'язаний із пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Фондовий ринок – сфера обігу цінних паперів.

Здійснювана державою система регулювання фондового ринку виконує три основні функції:

перша – визначення принципів функціонування, складових підсистем фондового ринку та ролі учасників цього ринку;

друга – формування сприятливої законодавчої бази для учасників фондового ринку;

третья – встановлення відповідальності за дії, які можуть призвести до дезорганізації і руйнування фондового ринку, недобросовісної конкуренції, шахрайства з фінансовими ресурсами.

Основні принципи функціонування фондового ринку України:

Принцип	Сутнісна характеристика
• Соціальна справедливність	Забезпечення створення однакових можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на ринок фінансових ресурсів, запобігання дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
• Надійність захисту інвесторів	Створення необхідних умов (соціально-політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їхніх майнових прав
• Регульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку
• Контрольованість	Створення надійного механізму обліку й контролю, запобігання проявам зловживань і злочинності на ринку цінних паперів
• Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки
• Правова впорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки та взаємовідносин його суб'єктів
• Прозорість, відкритість	Забезпечення надання інвесторам повної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів на ринку, оприлюднення фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку
• Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових суб'єктів господарювання

У процесі оцінки ефективності застосування цінних паперів у вітчизняній системі господарювання зазвичай треба враховувати: поточні (операційні) витрати, пов'язані з організацією випуску, розміщенням та обігом цінних паперів; номінальну і ринкову вартість одиниці певного виду цінних паперів; загальний обсяг емітування цінних паперів та їхню частку в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства (організації) та інших суб'єктів господарювання; абсолютний (відносний) дохід емітентів і власників тих чи інших видів цінних паперів. Саме з урахуванням названих показників визначаються особливості оцінки ефективності випуску, розміщення й обігу цінних паперів на вітчизняному та міжнародному фондовому ринках.

У загальному обсязі цінних паперів за кількістю й вартістю найбільшу частку в Україні становлять різноманітні акції підприємств (організацій). Тому правильній оцінці ефективності саме цього виду цінних паперів приділяється найбільша увага з боку емітентів і власників. Загальноприйняту систему основних показників ефективності випуску та використання акцій, яка відображає певні особливості їхньої аналітичної оцінки, зображено на рис. 13.1.

Капіталізована вартість акцій ($K_{ва}$) визначає ринкову вартість акцій акціонерного товариства, тобто

$$K_{ва} = Q \cdot A_p, \quad (13.8)$$

де Q – кількість емітованих акцій;

A_p – ринкова вартість однієї акції.

Балансова вартість однієї акції (A_b) є бухгалтерським підтвердженням забезпеченості кожної емітованої акції капіталом акціонерного товариства. Вона обчислюється за допомогою формули:

$$A_b = (K_a + P) / Q, \quad (13.9)$$

де K_a – балансова вартість акціонерного капіталу;

P – розмір страхового (резервного) фонду.

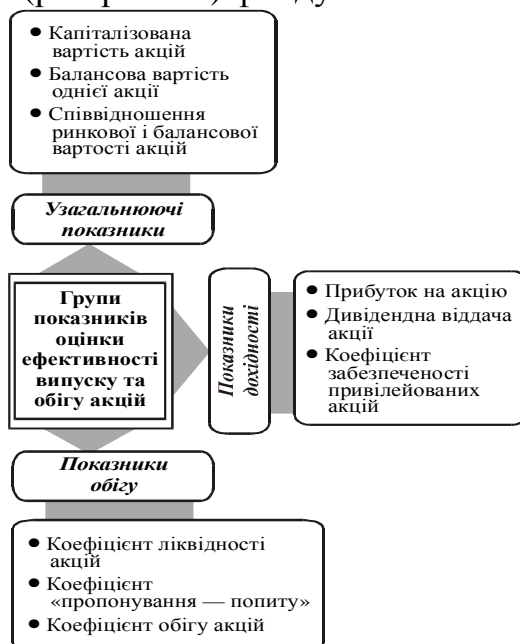


Рис. 13.1 – Основні показники оцінки ефективності випуску та обігу акцій в Україні

Співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (C_a) – це узагальнений індикатор, що свідчить про успіх (невдачу) акціонерного товариства, тобто

$$C_a = A_p / A_b. \quad (13.10)$$

Прибуток на акцію (P_a) робить можливим оцінку величини доходів, що спрямовуються на споживання й нагромадження і припадають на одну акцію. Для цього використовується формула:

$$P_a = (P_{\text{ч}} - В_{\text{пк}}) / Q, \quad (13.11)$$

де $P_{\text{ч}}$ – сума чистого прибутку;

$В_{\text{пк}}$ – абсолютна сума відсотків за користування позиковими коштами.

Дивідендна віддача акції (D_a) характеризує розмір доходу, що спрямовується на поточне споживання акціонерів, тобто виплату дивідендів у розрахунку на одну акцію за ринковою вартістю:

$$D_a = d / A_p, \quad (13.12)$$

де d – розмір нарахованого дивіденду в національній валюті.

Коефіцієнт забезпеченості привілейованих акцій (K_z) дає змогу оцінити забезпеченість привілейованих акцій чистими активами емітента, а відтак – розрахувати ступінь захищеності капіталу інвестора. Його величину обчислюють за формулою:

$$K_z = \text{Чак} / Q_{\text{пр}}, \quad (13.13)$$

де Чак – вартість чистих активів емітента (акціонерного товариства);

$Q_{\text{пр}}$ – кількість емітованих привілейованих акцій.

Коефіцієнт ліквідності акцій ($K_{\text{л}}$) характеризує реальну можливість продажу (розміщення) акцій того чи іншого емітента (акціонерного товариства). Його розраховують як співвідношення загального обсягу пропонування акцій ($V_{\text{проп}}$) і реального обсягу продажу акцій ($V_{\text{прод}}$), тобто

$$K_{\text{л}} = V_{\text{проп}} / V_{\text{прод}}. \quad (13.14)$$

Коефіцієнт «пропонування-попиту» ($K_{\text{п.п}}$) – це співвідношення цін пропонування і попиту стосовно акцій; обчислюється за формулою

$$K_{\text{п.п.}} = \text{Ц}_{\text{проп}} / \text{Ц}_{\text{поп}}, \quad (13.15)$$

де $\text{Ц}_{\text{проп}}$, $\text{Ц}_{\text{поп}}$ – відповідно ціна пропонування акцій і попиту на них.

Коефіцієнт обігу акцій ($K_{\text{об}}$) дає змогу визначити обсяг обігу акцій конкретного емітента і є різновидом показника ліквідності. Його можна розрахувати за формулою:

$$K_{\text{об}} = V_{\text{прод}} / K_{\text{ва}}. \quad (13.16)$$

Серед основних показників, що характеризують ефективність випуску і придбання облігацій підприємств та інших суб'єктів господарювання можна виділити:

1) *прямий дохід на облігацію* (D_o) визначає залежність відносної величини доходу на облігацію від норми відсотка та ринкової вартості облігації. Цей показник обчислюється за формулою

$$D_o = N_{\text{пр}} \cdot \frac{O_{\text{н}}}{O_{\text{р}}}, \quad (13.17)$$

де $N_{\text{пр}}$ – норма відсотка прямого доходу на облігацію;

$O_{\text{н}}$, $O_{\text{р}}$ – відповідно номінальна й ринкова вартість облігації.

2) *конверсійна премія* (Пк) характеризує розмір вигод (збитків) інвестора від конвертації облігацій в акції та обчислюється, відповідно, за формулою:

$$Пк = Арк - Ок, \quad (13.18)$$

де Арк – ринкова вартість акції на момент випуску конвертованих облігацій;

Ок – ціна конверсії, тобто ціна, за яку облігація може бути конвертованою в акцію.

3) *коефіцієнт конверсії* (Ккон) показує кількість акцій, що їх можна одержати в обмін на конвертовану облігацію. Для його обчислення використовується формула:

$$Ккон = Онк / Ок, \quad (13.19)$$

де Онк – номінальна вартість конвертованої облігації.

Для визначення ефективності випуску (реалізації) і використання у системі господарювання інших видів цінних паперів (казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів, векселів, приватизаційних майнових сертифікатів) застосовуються подібні показники, тобто зіставляються операційні витрати (ціни) та результати (економічні наслідки) для емітентів і власників. Основним показником рівня ефективності таких цінних паперів є фінансовий дохід їхніх власників у вигляді певного річного відсотка від загальної суми внесених (депонованих) власних грошових коштів або матеріальних цінностей згідно з чинним законодавством України. Приватизаційні майнові сертифікати, отримані дорослим населенням в установах Ощадного банку України, мають забезпечити відповідний дохід їхнім власникам лише у майбутньому (внаслідок обміну їх на акції підприємств, котрі перетворюються на відкриті акціонерні товариства).

Тема 14. Інноваційна діяльність

Перелік ключових питань:

1. Сутність, значення та класифікація інновацій.
2. Науково-технічний прогрес, його форми та напрями прояву.
3. Загальна характеристика, об'єкти, напрями і тенденції розвитку організаційного прогресу на підприємствах.
4. Оцінка економічної ефективності технічних інновацій і організаційних нововведень.

Ключові поняття:

інноваційний процес; нововведення; науково-технічний прогрес; науково-технічна революція; технологія; автоматизація виробництва; комп'ютеризація; організаційний прогрес; організація виробництва; диверсифікація діяльності; конверсія підприємства; ефективність нововведень, народногосподарський економічний ефект; технічні інновації; організаційні нововведення

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Сутність, значення та класифікація інновацій.

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи –

традиційні та інноваційні. Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємств, а інноваційні – розвиток останніх на якісно новому рівні.

Результатом інноваційних процесів є *новини*, а запровадження їх у господарську практику визнається *нововведенням*. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього.

Види інноваційних процесів:

- *технічні новини і нововведення* проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва;
- *організаційні нововведення* охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва;
- *економічні* – методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;
- *соціальні* – різні форми активізації людського чинника;
- *юридичні* – нові та змінені закони, різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств і організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новини й нововведення можна об'єднати у дві групи – локальні (поодинокі, окремі) та глобальні (великомасштабні). Якщо *локальні новини* (нововведення) призводять переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвиток цих підприємств, то *глобальні*, що здебільшого є революційними (принципово новими), кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Будь-які локальні й глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонійно. Найбільший за наслідками вплив на результативність діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень).

Виявлення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємств за той чи інший проміжок часу передбачає обчислення таких показників:

- Приріст обсягу виробленої продукції:

$$\Delta Q = \frac{Ч_{Bn} * B_n}{Q} * 100, \quad (14.1)$$

де $Ч_{Bn}$ – кількість вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб;

B_n – продуктивність праці в розрахунковому році (періоді), грн/осіб;

Q – обсяг виробленої продукції, тис. грн.

- Приріст продуктивності праці:

$$\Delta B_n = I - \left[\frac{Q}{(C_{\phi} + C_B) / B_n} \right] * 100, \quad (14.2)$$

де I – загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому році (періоді), %;

C_{ϕ} – фактична чисельність персоналу, осіб;

B_n – продуктивність праці у базовому році (періоді).

- Приріст фондоозброєності праці:

$$\Delta \Phi = I_{\phi} - \frac{O\Phi}{C_{\phi} + C_B} * \Phi_0 * 100\%, \quad (14.3)$$

де I_{ϕ} – темп зростання фондоозброєності праці у розрахунковому році (періоді), %;

$O\Phi$ – вартість основних виробничих фондів, тис. грн;

Φ_0 – фондоозброєність праці в базовому році (періоді), грн /осіб.

- Приріст рентабельності виробництва:

$$\Delta P = P - \frac{Pr(100 - \Delta Q)}{O\Phi} * 100, \quad (14.4)$$

де P – рівень рентабельності виробництва в розрахунковому році (періоді), %;

Pr – загальна сума прибутку в розрахунковому періоді, грн.

2. Науково-технічний прогрес, його форми та напрями прояву.

Науково-технічний прогрес (НТП) – це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

НТП можна також тлумачити як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему «наука – техніка – виробництво», що охоплює кілька стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу; техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їхня постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

Форми НТП:

Еволюційні – пов'язані з накопиченням кількісних змін
– поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення;
– модернізацію або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки.

Революційні – зумовлені стрибкоподібними якісними змінами
– зміна поколінь техніки й кінцевої продукції;
– виникнення принципово нових науково-технічних ідей;
– загальнотехнічні (науково-технічні) революції, у процесі яких здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засадах новітніх наукових відкриттів (винаходів), що справляють революційний вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характер трудової діяльності людей.

Особливості НТР:

- перетворення науки на безпосередню продуктивну силу;
- новий етап суспільного поділу праці, пов'язаний з перетворенням науки на провідну галузь економічної і соціальної діяльності, що набув масового характеру;
- прискорення темпів розвитку сучасної науки й техніки, що підтверджується скороченням проміжку часу від наукового відкриття до його практичного використання;
- інтеграція багатьох галузей науки, самої науки з виробництвом з метою прискорення та підвищення ефективності всіх сучасних напрямків науково-технічного прогресу;
- якісне перетворення всіх елементів процесу виробництва засобів праці, предметів праці, самої праці.

3. Загальна характеристика, об'єкти, напрями і тенденції розвитку організаційного прогресу на підприємствах.

Організаційний прогрес виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку й підвищення ефективності виробництва. Його сутність полягає в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Відмінності організаційного прогресу від НТП:

- НТП є безпосереднім і головним чинником зростання продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудових процесів;
- створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових матеріалів та освоєння нових виробів призводять до зниження трудомісткості їхнього виготовлення, а вдосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простою устаткування;
- практична реалізація окремих напрямків НТП постійно пов'язана зі значними витратами суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат.

Сучасні тенденції організаційного прогресу:

- прискорення темпів розвитку окремих (деконцентрації, кооперування, конверсії, диверсифікації) та посилення взаємозв'язків усіх суспільних форм організації виробництва;
- посилення безперервності й гнучкості виробництва на

підприємствах багатьох галузей завдяки широкому застосуванню автоматичних роторних ліній, робототехнічних комплексів і гнучких виробничих систем;

- розвиток колективної (бригадної) форми організації та оплати праці, що за умов прискорення НТП, якісного вдосконалення й ускладнення техніко-технологічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним і економічно доцільним;

- раціоналізація організації потоку й використання засобів виробництва та кінцевої продукції на всіх стадіях відтворювального процесу, переміщення певної частини організаційно-технологічних операцій з підготовки виробництва у сферу матеріально-технічного його забезпечення;

- формування нових типів суспільної комбінації елементів процесу виробництва, науки й виробництва і сфери споживання у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних з метою концентрації та раціонального використання суспільних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;

- удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств, перехід останніх на ринкові економічні відносини з державою та іншими контрагентами;

- активізація людського чинника через здійснення такої кадрової політики, що відповідає сучасним вимогам правильного підбору керівників усіх рівнів, підвищенню їхньої компетентності, покращення ділових якостей і відповідальності; вимогам подальшого розвитку демократії в управлінні виробництвом, забезпечення належної організованості й дисципліни.

4. Оцінка економічної ефективності технічних інновацій і організаційних нововведень.

Ефективність технічних нововведень

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень є *економічний ефект*, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величину економічного ефекту можна і треба обчислювати в одній із двох форм – народногосподарській (загальний ефект за умовами використання нововведень) і внутрішньогосподарській (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається через порівняння результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їхню розробку, виробництво і споживання; він відбиває ефективність тієї чи іншої групи технічних нововведень з погляду їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект, що обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука-

виробництво-експлуатація (споживання)», дає змогу оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів.

Перша форма економічного ефекту, як оцінний показник, використовується на стадіях обґрунтування доцільності розробки та наступної реалізації нових технічних рішень і вибору найліпшого варіанта, а друга – у процесі реалізації новин (нововведень), коли вже відомі ціни на нову науково-технічну продукцію та обсяги її виробництва. Незважаючи на відмінності між двома формами вияву економічного ефекту $E_T^{нг(вг)}$ (народногосподарського – індекс $нг$, внутрішньогосподарського – індекс $вг$), способи їхнього обчислення є ідентичними; вони визначаються як різниця між результатами (продукцією, роботою, послугами у вартісній оцінці) і витратами на їх досягнення за певний розрахунковий період T , тобто

$$E_T^{нг(вг)} = P_T - B_T, \quad (14.5)$$

Алгоритм обчислення народногосподарської економічної ефективності технічних нововведень зображено на рис. 14.1.



Рис. 14.1 – Алгоритм обчислення народногосподарської ефективності технічних нововведень

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати й витрати за кожний його рік треба визначати з урахуванням чинника часу, тобто приводити до одного моменту часу – розрахункового року за допомогою спеціального коефіцієнта приведення at , що обчислюється за формулою:

$$\alpha_t = (1 + E_n)^{t_p - t}, \quad (14.6)$$

де E_n – норматив приведення різночасних витрат і результатів;

t_p – розрахунковий рік;

t – рік, за який витрати і результати приводяться до розрахункового року.

З урахуванням чинника часу народногосподарський економічний ефект від технічних нововведень дорівнює:

$$\mathcal{E}_T = \sum_{t=t_n}^{t_k} (P_t - B_t) \cdot \alpha_t, \quad (14.7)$$

де P_t, B_t – вартісна оцінка, відповідно, результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду;

t_n, t_k – відповідно початковий і кінцевий роки розрахункового періоду.

Початковий рік розрахункового періоду – це рік початку фінансування розробки технічних новин, включаючи проведення наукових досліджень. Кінцевим роком розрахункового періоду прийнято вважати момент завершення всього життєвого циклу технічного нововведення, що охоплює розробку, освоєння виробництвом і використання в народному господарстві. Він може визначатись нормативними (очікуваними) строками оновлення продукції або засобів праці з урахуванням їхнього техніко-економічного старіння.

Загальні результати технічних нововведень визначаються як сума основних (P_{to}) і супровідних (P_{tc}) результатів:

$$P_t = P_t^o + P_t^c. \quad (14.8)$$

Основні результати обчислюються за формулами:

- для засобів тривалого користування – $P_t^o = C_t \cdot V_t \cdot W_t$; (14.9)

- для нових предметів праці – $P_t^o = C_t \cdot \frac{V_t}{D_t}$; (14.10)

де C_t – ціна одиниці продукції (з урахуванням ефективності її застосування), що її виробляють за допомогою нових засобів праці або предметів праці в році t ;

V_t – обсяг застосування нових засобів праці або предметів праці в році t ;

W_t – продуктивність засобів праці в році t ;

D_t – витрата предметів праці на одиницю продукції, що виготовляється з використанням цих предметів у році t .

До супровідних результатів належать додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства (наприклад, запровадження нових видів транспортних засобів може зумовити додаткову економію на складах завдяки скороченню запасів вантажів, а використання нових засобів автоматизації – зменшення обсягу незавершеного виробництва тощо), а також економічна оцінка соціальних і екологічних наслідків реалізації технічних нововведень. Вартісну оцінку останніх можна знайти, користуючись формулою:

$$P_t^c = \sum_{j=1}^n R_{jt} \alpha_{jt}, \quad (14.11)$$

де P_t^c – вартісна оцінка соціальних і екологічних результатів використання технічних нововведень у році t ;

R_{jt} – величина окремого результату (в натуральних вимірниках) з урахуванням масштабу його впровадження в році t ;

α_{jt} – вартісна оцінка одиниці окремого результату в році t ;

n – кількість показників, що враховуються для визначення впливу технічного нововведення на соціальну сферу й навколишнє середовище.

Сумарні витрати на реалізацію технічного нововведення за розрахунковий період включають витрати на виробництво та використання продукції, тобто

$$B_T = B_T^{\text{вир}} + B_T^{\text{вик}}, \quad (14.12)$$

При цьому витрати як на виробництво, так і на використання продукції (без урахування витрат на придбання самої продукції) обчислюються однаково:

$$B_T^{\text{вир (вик)}} = \sum_{t=t_n}^{t_k} (C_t + K_t - L_t) * \alpha_t, \quad (14.13)$$

де C_t – поточні витрати на виробництво (використання) продукції в році t без урахування амортизаційних відрахувань на реновацію;

K_t – одночасні витрати на виробництво (використання) продукції у році t ;

L_t – залишкова вартість (ліквідаційне сальдо) основних фондів, що вибувають у році t .

До складу поточних включаються витрати, що враховуються згідно з чинним на підприємствах порядком калькулювання собівартості продукції, а до одночасних – капітальні вкладення та інші витрати одномоментного характеру. Зокрема до них належать витрати на: науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та проектні роботи; освоєння виробництва і доробку дослідних зразків продукції; придбання устаткування, його транспортування, монтаж і налагодження; спорудження нових або реконструкцію діючих будівель та інших елементів нерухомих основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури; поповнення оборотних коштів, котре пов'язане з реалізацією технічного нововведення; кошти, потрібні для запобігання негативним соціальним, екологічним та іншим наслідкам.

Наявність народногосподарського економічного ефекту від того чи іншого технічного нововведення не завжди свідчить про доцільність його використання. Таке може трапитись у разі, коли економічно вигідне для народного господарства нове технічне рішення призводить до погіршення певних економічних показників діяльності окремих наукових організацій або підприємств, причетних до відтворювального циклу «наука—виробництво – експлуатація (споживання)». Тому необхідно завжди визначати не лише загальну величину економічного ефекту, а й ту його частку, яку має одержати кожний з учасників процесу створення й реалізації технічного нововведення, тобто обчислювати внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект.

За умов функціонування ринкових економічних відносин між контрагентами виробництва для оцінки внутрішньогосподарського (комерційного) економічного ефекту від створюваних технічних новин і використовуваних технічних нововведень можна застосовувати *показник*

прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації); його обчислюють за формулою:

$$\Pi_t = P_t - C_t - H_t, \quad (14.14)$$

де Π_t – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації) у році t ;

P_t – виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного (споживчого) призначення в році t за ринковими (іншими застосовуваними) цінами;

C_t – собівартість продукції в році t ;

H_t – загальна сума податків та виплат з балансового прибутку підприємства (наукової організації) в році t .

З метою глибшого економічного аналізу ефективності технічних новин (нововведень) варто обчислювати й оцінювати також інші похідні вимірники – коефіцієнт ефективності одночасних витрат (внутрішню норму ефективності), строк їхньої окупності тощо.

Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень

З огляду на особливості оцінки ефективності всю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу – організаційні нововведення, здійснення яких потребує певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу – ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення і оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що належать до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, що призводить до необхідності його розширення, реконструкції або технічного переозброєння) здійснюються так само, як і нових технічних рішень. Водночас слід урахувувати одну важливу обставину – до складу поточних витрат треба включати додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції за їхнього транспортування і зберігання.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації та оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму – організаційних структур управління, систем планування й фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають здебільшого на підставі обчислення економії поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. У кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї чи тієї групи безвитратних організаційних рішень.

Тема 15. Розвиток підприємства: сучасні моделі, трансформація і реструктуризація

Перелік ключових питань:

1. Сутність і тенденції організаційного розвитку підприємств.
2. Характеристика сучасних моделей розвитку підприємств.

3. Бізнес-процеси на підприємстві: поняття, види та принципи їх організації
4. Сутність трансформації, її види, напрями та форми.
5. Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств.

**Ключові
поняття:**

організаційний розвиток; мережеподібні підприємства; оболонкове підприємство; віртуальні підприємства; горизонтальне підприємство; вертикальне підприємство; едохократичні підприємства; партисипативна організація; гнучке підприємство, бізнес-процеси; трансформація суб'єктів господарської діяльності, реструктуризація, оперативна і стратегічна реструктуризація, часткова і комплексна реструктуризація

Розкриття змісту ключових питань теми.

1. Сутність і тенденції організаційного розвитку підприємств.

На розвиток нових форм організації та управління підприємством значною мірою вплинули такі чинники:

- зростання рівня невизначеності та динамічності соціально-економічного середовища функціонування підприємств різних галузей;
- становлення «електронно-прозорого» світового ринку (з миттєвим доступом до інформації про будь-які товари та послуги)
- посилення конкуренції між виробниками;
- трансформація споживачів продукції підприємств («масового споживача» замінив індивідуальний замовник);
- зростання вимог до якості товарів, зменшення їх життєвого циклу, розширення номенклатури, скорочення обсягу випуску за окремими позиціями.
- нестабільність попиту змушує виробників підвищувати увагу до збуту продукції, а також зміни технологій роботи підприємств.

Така переорієнтація постійно стимулює інновації у сфері не лише продуктів та послуг, а й самих процесів виробництва та обслуговування. Із упровадженням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій послаблюється організаційна стабільність підприємств, а це спонукає їх до пошуку або формування організаційних структур, що дають змогу перебудовувати їхню діяльність.

За таких умов підприємство має ефективно протистояти змінам зовнішнього середовища, вдаючись до випереджувальних або інших заходів, щоб зберігати свою життєздатність і досягати поставлених цілей. Сьогодні підприємства для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності повинні час від часу вносити зміни у свою господарську діяльність.

Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. Зміни в стратегії, виробничих процесах, структурі й культурі можуть здійснюватися поступово, у вигляді дрібних кроків або ж радикально, у вигляді великих стрибків. Відповідно може йтися про «еволюційну» та «революційну» моделі змін.

У 1991 році американські спеціалісти з менеджменту М. Хаммер та Дж. Чампі в основних рисах сформулювали концепцію реінжинірингу бізнесу («революційну» модель змін). На їхню думку, господарський реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства

та його найважливіших процесів. Результатом цього є різке (на порядок) поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників витрат, якості, обслуговування і термінів.

Організаційний розвиток («еволюційна» модель змін) ґрунтується на концепції планування, ініціювання та здійснення процесів зміни соціальної системи із залученням великої кількості учасників. Організаційний розвиток може бути визначений як довготерміновий, ретельний, всеохопний процес зміни і розвитку організації (підприємства) і людей, що працюють у ній. Розглянемо детальніше поняття організаційного розвитку підприємства (рис. 15.1).

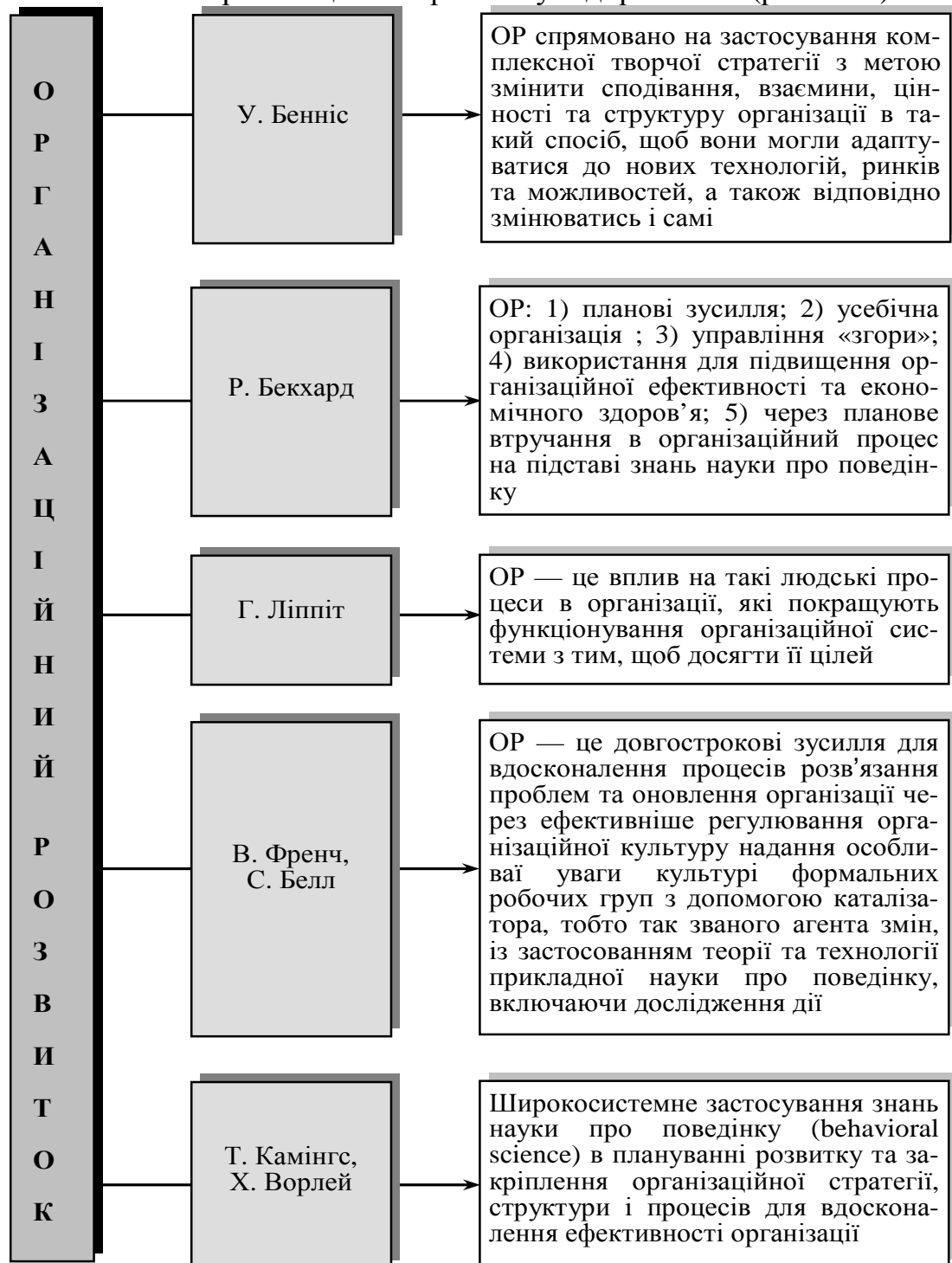


Рис. 15.1 – Визначення поняття «організаційний розвиток»

Концепція організаційного розвитку охоплює структурний і кадровий аспекти. У рамках структурного підходу робиться спроба за допомогою змін в організаційному регулюванні створити сприятливі умови для досягнення цілей організаційного розвитку. Кадровий підхід полягає у проведенні заходів із підвищення кваліфікації працівників (розвитку персоналу) і стимулювання їхньої готовності до прийняття і здійснення змін.

Серед концепцій, що стосуються організаційних змін, найбільшого поширення набули концепції структури компанії. У них подано взаємозв'язки, що утворюються між окремими галузями бізнесу, відділами та підрозділами підприємства. Ці взаємозв'язки є найпомітнішим організаційним чинником, тому організаційний розвиток підприємства виявляється, насамперед, у зміні його структури.

При цьому змінюються не лише самі підприємства, стаючи організаціями «без внутрішніх перегородок», «компаніями-мережами», а й традиційні зв'язки і взаємовідносини між суб'єктами, що сприяє створенню підприємств «без меж» – мереж компаній.

Найважливіші тенденції розвитку організацій показано на рис. 15.2.

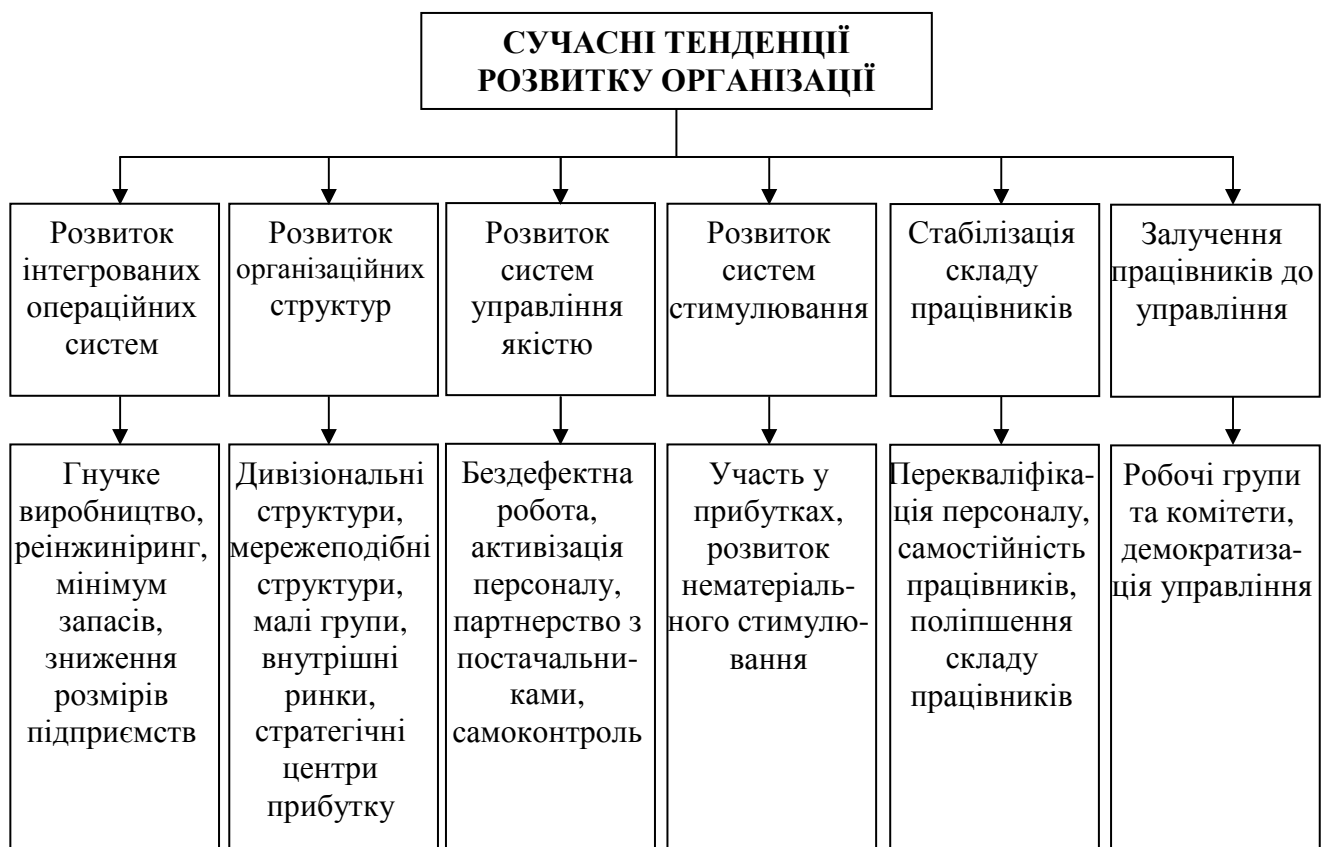


Рис. 15.2 – Сучасні тенденції розвитку організацій

Як основні сучасні напрямки модифікації підприємств і структур управління ними можна назвати:

- перехід від вузької функціональної спеціалізації до інтеграції в змісті та характері управлінської діяльності;
- дебюрократизація, відмова від формалізації та ієрархії, відокремлення функціональних та штабних ланок;

➤ скорочення кількості ієрархічних рівнів завдяки тому, що переважати будуть не великі централізовані підприємства, а низка дрібних із гнучкими спеціалізованими формами праці, а також мережі підприємств;

➤ трансформація організаційних структур підприємств із пірамідальних у плоскі, із мінімальною кількістю рівнів управління між керівництвом і безпосередніми виконавцями;

➤ здійснення децентралізації низки функцій управління, насамперед виробничих і зі збуту; з цією метою в рамках підприємств створюються напівавтономні або автономні відділення, стратегічні бізнес-одиниці, що повністю відповідають за прибутки і збитки;

➤ підвищення ролі інноваційної діяльності, створення в рамках великих компаній інноваційних фірм, зорієнтованих на виробництво і самостійне просування на ринках нових виробів та технологій і таких, що діють на принципах «ризикованого фінансування»;

➤ підвищення статусу і значення інформаційних та кадрових засобів інтеграції (наприклад, комбінації персоналу) порівняно з технократичною та структурною інтеграцією;

➤ установа філіальних форм зв'язку між самим підприємством та іншими підприємствами, наприклад, шляхом створення внутрішніх ринків;

➤ створення автономних груп (команд), постійне підвищення творчої та виробничої віддачі персоналу.

Кожне підприємство має дві рушійні сили – бажання вижити (зберегти себе, мати певну стабільність) і прагнення розвиватися (самовдосконалюватися). Найчастіше метою розвитку підприємства вважають одержання прибутку. Проте прибуток, як правило, є лише передумовою розвитку.

Розвиток підприємств припускає такі варіанти:

➤ внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів; злиття, поглинання як засіб збільшення ресурсів;

➤ перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках;

➤ припинення неперіоритетних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами, за допомогою продажу акцій та активів або внутрішньої ліквідації – переорієнтації;

➤ відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі через продаж або виділення активів.

Отже, можна відокремити основні цілі розвитку підприємств, дерево яких зображено на рис. 15.3.



Рис. 15.3 – Цілі управління розвитком організації

2. Характеристика сучасних моделей розвитку підприємств

У зв'язку з постійними і динамічними змінами зовнішнього середовища відбувається перехід до нових моделей управління, нових рис підприємства.

Таблиця 15.1 – Порівняльна характеристика сучасної і майбутньої моделей управління підприємств

<i>Об'єкт зміни</i>	<i>Сучасна модель</i>	<i>Майбутня модель</i>
Організація	Ієрархія, бюрократія	Мережі
Головний принцип діяльності	Функціональна спеціалізація	Інтеграція, насамперед горизонтальна; інтелектуальне співробітництво
Критичний чинник конкурентної переваги	Матеріальні й фінансові активи (капітал)	Інтелектуальні активи (знання)
Організаційні структури управління	Структури вертикального підпорядкування	Адаптивні (органічні) структури
Персонал підприємства	Функціонери	Потенційні ресурси (центри визначених здібностей)
Основні діючі особи	Спеціалісти, професіонали	Групи, насамперед віртуальні

Продовження табл. 15.1

Очікування персоналу	Задоволення першочергових потреб	Якісне зростання персоналу
Керівництво	Автократичність (концентрація влади в одних руках)	Цільова орієнтація
Стиль керівництва	Авторитарний (такий, що ґрунтується на повному підпорядкуванні владі, диктаторський, який намагається ствердити свою владу, авторитет)	Координаційний, демократичний (такий, що ґрунтується на спрямуванні зусиль підлеглих, на здійсненні допомоги у розкрити їхніх здібностей, на формуванні навколо себе групи однодумців)
Джерело влади	Посадова позиція	Знання
Діяльність	Індивідуальна	Групова
Статус ланок виробничої та організаційної структури	Замкнені й самодостатні одиниці	Доступні для всіх Глобальні
Орієнтація діяльності підприємства	Прибуток, підвищення ефективності виробництва	Задоволення конкретного споживача
Якість	Досягнення заданого	Безкомпромісне досягнення

Внаслідок організаційного розвитку з'являються нові типи підприємств:

- мережеподібні;
- оболонкові;
- віртуальні;
- вертикальні (високі);
- горизонтальні (пласкі);
- едхократичні;
- партисипативні;
- гнучкі.

Мережеподібні підприємства – виникають внаслідок формування структури мережі принципово рівних та незалежних партнерів. Підприємства, що формують мережу, спеціалізуються на ключових для них видах робіт, тобто тих, які формують конкурентні переваги цих підприємств. Таким чином, створюється гнучке підприємство, яке складається із автономних модулів; кожен автономний модуль концентрує свою діяльність на пріоритетних для себе ділянках спеціалізації, на унікальних процесах. При цьому можливі дві основні форми розвитку мережеподібних організацій:

– мережеподібна структура виникає як об'єднання великої компанії і дрібних фірм; при цьому велике підприємство здійснює контроль за діяльністю малих фірм за рахунок ринкових механізмів;

– мережеподібна структура утворюється внаслідок об'єднання приблизно однакових за розмірами підприємств, які підтримують фінансову і господарську стійкість одне одного, що дуже важливо для всіх учасників.

Переваги мережеподібних підприємств:

- концентрація діяльності кожного учасника на пріоритетних для нього ділянках, на власних можливостях і ресурсах;

➤ можливість швидко реагувати на зміну зовнішніх процесів і ринкової кон'юнктури;

➤ суттєве скорочення витрат, забезпечення їх раціональності та підвищення прибутків;

➤ можливість використовувати кваліфікацію персоналу, залучати найкращих партнерів, зменшити дублювання управлінських функцій.

Недоліки мережеподібних підприємств:

- слабкість безпосереднього контролю за всіма процесами;
- проблеми в управлінні персоналом через відсутність належної відданості усіх працівників загальній справі;
- підвищення плинності кадрів.

Оболонкове підприємство виникає внаслідок того, що підприємство частину своїх бізнес-функцій передає на контрактній основі іншим підприємствам (підрядникам), а саме зосереджується на транзакційній складовій бізнесу, тобто визначає перелік, порядок і вартість усіх своїх транзакцій.

Переваги оболонкових підприємств такі ж, як і мережеподібних структур. Однак вони мають специфічні недоліки:

- висока ймовірність конкуренції між своїми підрядниками;
- неможливість здійснення глибокого контролю якості виробництва;
- висока залежність від роботи суміжників.

Віртуальні підприємства базуються на координації і поєднанні діяльності учасників за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів телекомунікацій. Партнерські стосунки між територіально віддаленими учасниками віртуальних підприємств встановлюються за допомогою Інтернету, при цьому не виникає фізичного колективу, а відбувається лише об'єднання особливих здібностей учасників, їх переваг та інформації. Віртуалізація підприємств включає три основні категорії явищ:

➤ віртуальний ринок – ринок товарів і послуг, що існує на основі комунікаційних та інформаційних можливостей глобальних мереж (Інтернет);

➤ віртуальна реальність – відображення та імітація реальних розробок і виробництва у кібернетичному просторі;

➤ віртуальні організаційні форми.

Модель віртуальної організації наведена на рис.15.4.

Дисперсне виробництво	Віртуальна продукція	Науково-дослідні, дослідно-конструкторські	Нові віртуальні технології
ОСУ	ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ		Культура
Електронні бази даних			Віртуальне навчання
Віртуальна пам'ять	Електронні інформаційні ресурси	Менеджмент різних рівнів	Електронні системи управління

Рис. 15.4 – Модель віртуальної організації

Переваги віртуальних підприємств:

- швидкість виконання ринкових замовлень;
- можливість глибшого вивчення ринкового середовища і змін у ньому;
- можливість швидшого освоєння нових ринків;
- зниження сукупних витрат учасників.

Недоліки віртуальних підприємств:

- відсутність реального об'єднання капіталів та матеріальної підтримки партнерів;
- відмова від класичних договірних форм діяльності і регулювання трудових відносин;
- можливість витоку інформації через відкритість діяльності партнерів, труднощі у плануванні та стратегічному управлінні. Низка проблем може також виникнути при створенні віртуальної організації.

Горизонтальне підприємство – це організація, де внутрішні й зовнішні горизонтальні зв'язки є важливішими параметрами ефективності, ніж традиційне управління.

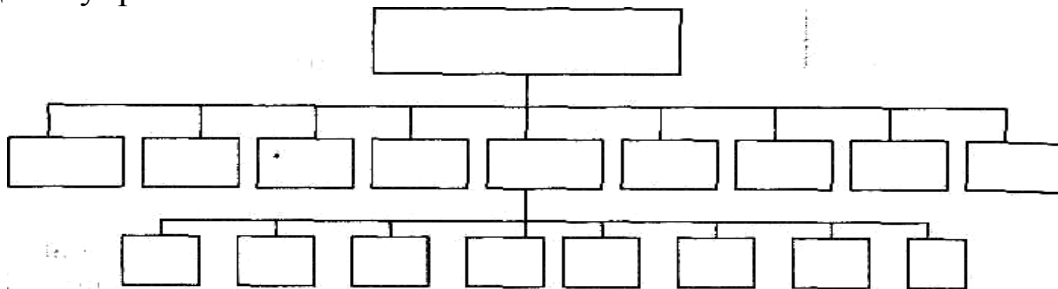


Рис. 15.5 – Плaska (горизонтальна) організаційна структура

Вертикальні підприємства – тип організації, для якої характерна відносно низька норма управління і порівняно велика кількість рівнів ієрархії. Вертикальні підприємства характеризуються як підприємства з високою організаційною структурою (рис. 15.6):

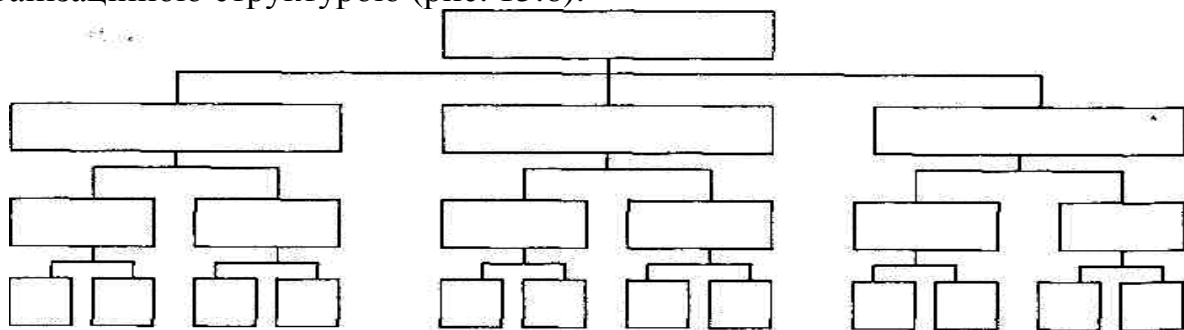


Рис. 15.6 – Висока організаційна структура

Едхократичні підприємства виникають за наявності складних чи нестандартних робіт і ґрунтуються на особливих знаннях і компетенції окремого підприємства. Їх створення призначене для досягнення особливих і складних ринкових завдань. У зв'язку з тим, що основним параметром таких компаній є компетентність, вони набули найбільшого поширення у галузях із складними технологіями, а також в консультативно-впроваджувальних і дослідно-конструкторських сферах. Особливістю едхократичних компаній є їх організаційна структура управління, яка, як правило, зображується у вигляді

кількох кіл і характеризується як багатовимірна. Найчастіше такі фірми називають *підприємство в підприємстві, фабрика у фабриці*.

Партисипативні організації – базуються на участі власників капіталу (працівників підприємства) у власності фірми і передбачають активну участь працівників в його управлінні та функціонуванні. Формування партисипативних підприємств базується на використанні людського чинника і створенні дієвої системи самоврядування.

Гнучке підприємство – інтегрована організація, побудована на базі сучасних інформаційних технологій. Найважливішими в даному підприємстві є потоки інформації, які охоплюють усі відділи, підрозділи і види діяльності. Висока інформаційна забезпеченість дає можливість таким підприємствам швидко адаптуватися до змін у середовищі та реагувати на них.

3. Бізнес-процеси на підприємстві: поняття, види та принципи їх організації

За сучасних умов мінливого бізнес-середовища головним завданням підприємства стає швидке реагування на зміни і відповідне впровадження адекватних заходів щодо організації і проведення власної підприємницької діяльності. Аналіз ринку і потреб споживачів, моніторинг змін в їх перевагах і поведінці стали основними, стратегічно важливими процесами підприємства, що визначають усю подальшу його діяльність щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

З огляду на це сьогодні дедалі популярнішим стає визначення взаємозв'язків всередині підприємства та виокремлення в організації не певних підрозділів, що виконують визначені функції, а так званих бізнес-процесів, тобто процесів, що наскрізно проходять через усі рівні організації і відповідають за будь-яку певну дію від початку і до кінця.

Процеси взагалі – це систематичне, послідовне визначення функціональних операцій, які приносять специфічний результат, це послідовність пов'язаних операцій або завдань, що потрібні для досягнення результату.

Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, і на сучасному етапі не існує єдино прийнятого його визначення. Формалізовано можна вважати, що це якийсь обмежений комплекс діяльності, що характеризується такими поняттями, як «вхід», «процес», «вихід», «управління», «постачальник процесу», «клієнт процесу».

Також бізнес-процеси визначають як сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовуються один чи більше видів ресурсів, а в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що становить цінність для споживача.

Бізнес-процес без розгляду його внутрішньої структури можна розглядати як об'єкт, що характеризується поняттями, наведеними на рис. 15.7.

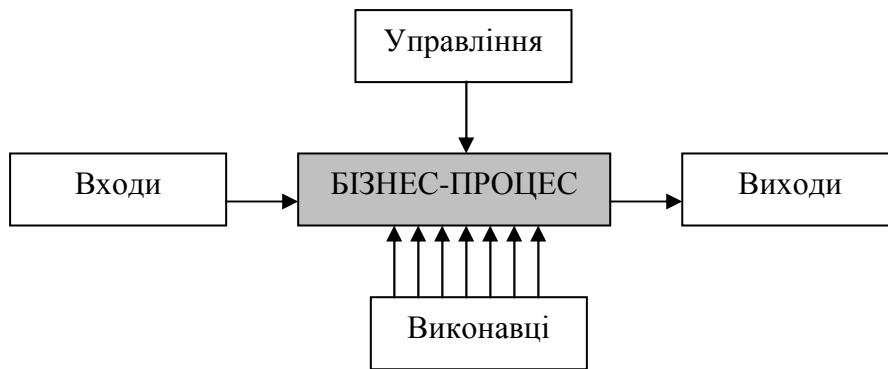


Рис. 15.7 – Складові бізнес-процесу

Оскільки бізнес-процеси – це потоки роботи і в них є свої межі, іншими словами, початок і кінець, для будь-якого окремо взятого процесу ці межі встановлені початковими або первинними входами, з якого він починається. Ці входи відкриваються первинними постачальниками процесу. Ресурси або входи процесу можуть бути матеріально-технічними, енергетичними, людськими, інформаційними.

Процес закінчується виходом, одержанням результату первинними клієнтами процесу. Наприклад, первинним входом у процесі збуту може бути замовлення, отримане відділом збуту, а первинним виходом цього процесу – пред'явлення чеків у банку до оплати. Первинним виходом процесу може бути, наприклад, придбання нового обладнання або отримання певної інформації, надання послуги.

Після початку процесу в нього може з'явитися значна кількість вторинних входів. Наприклад, управлінська інформація, яку забезпечує відділ інформаційних систем, може знадобитися на різних стадіях. Таким чином, входи процесу можуть бути первинні та вторинні. Первинні входи виникають на початку процесу. Вторинні входи з'являються під час реалізації процесу. Так само, як існують вторинні входи, існують і вторинні виходи, що виникають як побічні продукти процесу і не є його головною метою. Первинний вихід – це прямий, запланований результат реалізації процесу. Вторинний вихід – це побічний продукт процесу, що не є його головною метою.

Бізнес-процес відбувається не сам по собі, ним керують (тобто організовують, планують, контролюють) і його реалізує конкретний виконавець (група). У бізнес-процесі задіяна низка учасників (окремих фахівців або груп). На вході процесу учасником є постачальник процесу, тобто той, хто надає вхідні ресурси (вхідні ресурси можуть бути результатом попереднього процесу).

Єдиною метою бізнес-процесу є задоволення вимог клієнтів, яких можна розділити на п'ять різних типів: перший тип – це первинні клієнти, ті, які одержують первинний вихід; другий тип складають вторинні клієнти, що знаходяться поза процесом і одержують вторинні виходи, третій тип – непрямі клієнти, що не одержують первинного виходу, але є наступними в ланцюжку, тому пізніший за часом вихід відображається на них. Четвертий тип клієнтів – зовнішні клієнти (за межами підприємства), які одержують вихід процесу, – дистриб'ютори, агенти, роздрібні продавці, інші організації тощо. Нарешті, існують зовнішні непрямі клієнти, споживачі (п'ятий тип). Ці категорії

необов'язково присутні кожна окремо, можуть бути випадки, коли вони перетинаються.

Класифікацію бізнес-процесів наведено на рис. 15.8.

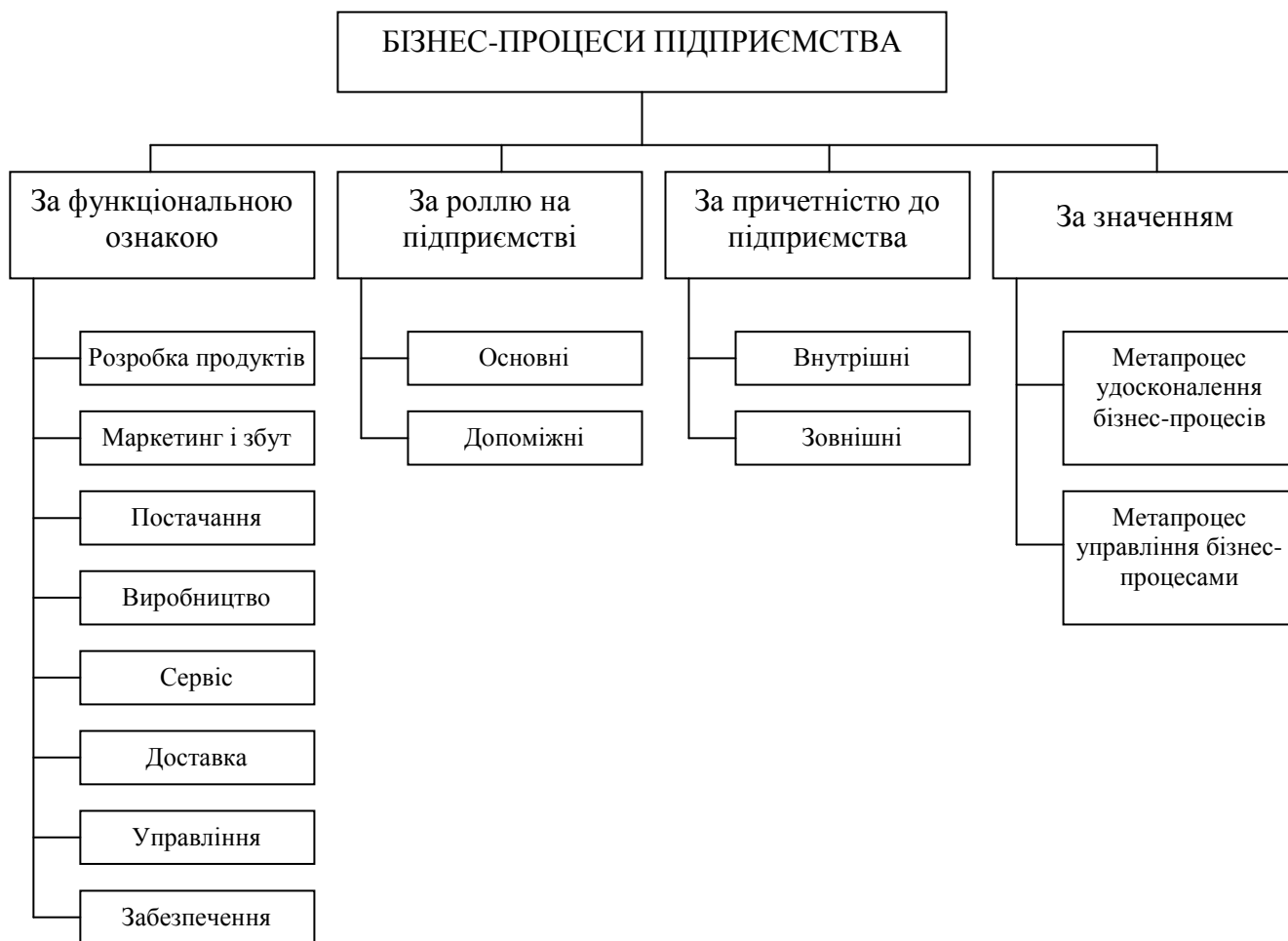


Рис. 15.8 – Класифікація бізнес-процесів

Основні категорії бізнес-процесів, що найчастіше трапляються в організаціях, такі:

Розробка продуктів – охоплює процеси обробки вимог, потреб і очікувань замовників і розробки продуктів і послуг, що задовольняють цим вимогам.

Маркетинг і збут – реклама та інші види просування товарів, ціноутворення, пакування і документація. Процеси збуту включають залучення нових і обслуговування наявних замовників, а також усі процеси, пов'язані з продажем товарів.

Постачання – полягає у придбанні матеріалів і послуг. Виробництво – процеси, що перетворюють входи, отримані від процесу постачання, у виходи, що пропонуються для збуту. В обслуговуючих організаціях існують процеси, за допомогою яких замовнику надаються послуги.

Сервіс – усі післяпродажні види діяльності, що виконуються для обслуговування, ремонту, відновлення і модернізації проданих раніше продуктів.

Доставка – процеси з перевезення і доставляння продуктів до замовника.

Управління – процеси стратегічного управління, бізнес-планування і фінансового контролю.

Забезпечення – процеси, що забезпечують управління персоналом,

юридичний супровід, відповідність вимогам охорони навколишнього середовища, охорони праці і техніки безпеки, а також утримання будівель, підготовку персоналу та інші внутрішні процеси.

Процеси можуть бути основними і допоміжними. Основними є процеси поточної діяльності підприємства, результатом яких є виробництво виходів, необхідних зовнішнім клієнтам. Допоміжні процеси забезпечують ефективну реалізацію первинних.

Процеси можуть бути зовнішніми або внутрішніми. Зовнішнім називається процес, що має вхід і/або вихід поза підприємством. Внутрішнім називається процес, що реалізується цілком у рамках однієї організації.

Також на кожному підприємстві можна виокремити два основних взаємозалежних метапроцеси. По-перше, метапроцес управління бізнес-процесами чітко виявляється в організаціях, що усвідомили необхідність і перейшли до цілеспрямованого управління своїми бізнес-процесами. Цей метапроцес спрямований на досягнення режиму стійкої роботи організації; про такі підприємства кажуть, що вони працюють «як годинник».

По-друге, метапроцес удосконалення бізнес-процесів на більшості підприємств хоча й існує під тиском зовнішніх обставин, але здійснюється неорганізовано (стихійно). Лише ті організації, що включають удосконалення бізнес-процесів у свою стратегію, розробляють методологію і техніку здійснення змін, відслідковують їхнє впровадження й успішно переборюють бар'єри організаційних змін, можуть говорити про управління цим найважливішим метапроцесом. Виконуючи цей метапроцес, організація, подібно до живого організму, через саморозвиток і самовдосконалення знаходить свій власний шлях у конкурентній боротьбі.

Розрізняють якісні та кількісні параметри бізнес-процесу. Якісними параметрами процесу прийнято вважати результативність, ефективність і адаптивність.

Результативність описує співвідношення отриманого результату і того, чого хочуть або очікують замовники. Результативність можна підвищити через поліпшення якості продуктів або послуг (виходів), які підприємство надає на ринку. Залежно від ситуації результативність може бути підвищена шляхом перепроектування процесів або продуктів і послуг.

Ефективність показує, наскільки добре виконуються процеси. Більша ефективність може бути досягнута тільки через покращення процесів.

Адаптивність свідчить про те, наскільки добре процес здатний реагувати на зміни в навколишньому середовищі.

До кількісних параметрів бізнес-процесу належать продуктивність, тривалість, вартість, кількість входів і виходів.

Продуктивність – це співвідношення кількості одиниць на виході до кількості одиниць на вході.

Тривалість – це час, який необхідний для виконання процесу, або, іншими словами, проміжок часу між початком процесу і його завершенням.

Вартість процесу – це сукупність усіх витрат у грошовому вираженні, які необхідно здійснити для однократного виконання процесу.

4. Сутність трансформації, її види, напрями та форми.

Трансформація – суб'єктів господарської діяльності – це процеси, які включають у себе всі етапи економіко-організаційних змін та перетворень підприємства від поточного стану до бажаного, від моделювання майбутнього стану підприємства до впровадження цих моделей у практику тощо.

До основних напрямків трансформацій підприємства відносять реструктуризацію та реорганізацію. Основні напрями та види трансформацій представлені у таблиці 15.2.

Таблиця 15.2 – Класифікація трансформацій підприємств за основними напрямками та видами

Напрями трансформацій	Види трансформацій	Приклади трансформацій	Приклади причин трансформацій
Реструктуризація	Управлінська реструктуризація	Зміна керівництва, зміна методів управління, способів оптимізації управлінських рішень тощо	Низька ефективність менеджменту, керівництва як об'єднувальної функції менеджменту, методи роботи менеджменту не відповідають вимогам ринку та цілям підприємства тощо
	Кадрова реструктуризація	Кваліфікаційна, функціональна, ієрархічна реструктуризації персоналу	Вузька спеціалізація знань, умінь та навичок персоналу, пришвидшення темпів НТП тощо
	Маркетингова реструктуризація	Зміни цінової, товарної, територіальної, інформаційної стратегій, диверсифікація тощо	Зменшення обсягів збуту продукції, «виснаження» або зникнення традиційних сегментів ринку, загострення конкуренції тощо
	Технологічна (виробнича) реструктуризація	Оптимізація частини основних засобів, обладнання, запасів сировини, матеріалів, зміна технологій, технологічних можливостей підприємства щодо асортименту продукції тощо	Зниження технологічної конкурентоспроможності, невідповідність технологій новим маркетинговим концепціям підприємства тощо
	Інноваційна реструктуризація	Зміна пріоритетності та напрямків інноваційної політики, купівля-продаж патентів та ліцензій, отримання сертифікатів якості тощо	Існування неперспективних напрямків технологічних розробок та дослідницьких робіт, невідповідність виробництва існуючим стандартам якості тощо
	Фінансова реструктуризація	Реструктуризація кредиторської та рефінансування дебіторської заборгованостей, додаткові кредити, зміна статутного капіталу, зменшення витрат тощо	Необхідність інтенсифікації розрахунків з кредиторами та дебіторами підприємства, покращення основних фінансових показників діяльності підприємства, кредитної історії тощо
Реорганізація	Перетворення	Злиття, поглинання, роз'єднання, виділення, продаж	Реорганізація прав власності з метою вирішення боргових питань або укріплення становища на ринку
	Санація	Фінансова, майнова	Вирішення питань розрахунків з кредиторами шляхом поділу підприємства або відокремлення від нього одного чи декількох структурних підрозділів
	Банкрутство	З відновленням чи без відновлення діяльності	Вирішення питань розрахунків з кредиторами шляхом продажу всього підприємства або його структурних підрозділів

Відповідно до сфер, яких стосуються перетворення діяльності підприємства, трансформація може бути:

- *зовнішньою* – базується на залученні та використанні зовнішніх чинників розвитку господарської діяльності суб'єктів.

- *внутрішньою* – коригування організаційної та виробничої сфер з метою підвищення ефективності діяльності підприємства (рентабельності, конкурентоспроможності тощо). До таких змін належать: зміна керівництва підприємства; зміна методів управління; диверсифікація діяльності підприємства; зменшення витрат тощо. Зміна структури внутрішнього ресурсного потенціалу передбачає реструктуризацію активів та фінансову реструктуризацію.

До основних форм *реструктуризації активів* відносять; продаж частини основних засобів; продаж обладнання, запасів сировини, матеріалів тощо; реалізація окремих видів фінансових вкладень; рефінансування дебіторської заборгованості тощо.

Класифікація трансформацій за стратегічною спрямованістю та способом досягнення цілей представлена у табл. 15.3.

Таблиця 15.3 – Класифікація трансформацій підприємств за стратегічною спрямованістю та способом досягнення цілей

Ознаки класифікації	Види трансформаційних змін	Стисла характеристика видів трансформацій
Стратегічна спрямованість	Відновлювальна трансформація	Передбачає відновлення економічної рівноваги підприємства, тобто відновлення платоспроможності й здатності до генерування відповідного рівня прибутку тощо
	Трансформація, спрямована на розвиток	Має інноваційний характер, пов'язана з впровадженням сучасних виробів, технологій, організаційних, маркетингових та фінансових рішень, що має зробити можливим зростання частки фірми на ринку, розвиток експорту, зростання рентабельності тощо
Спосіб досягнення цілей	Творча трансформація	Пов'язана з прагненням підприємства до певного впливу на оточення. Здійснюється незалежно від сучасних чи прогнозованих змін в оточенні, є результатом прагнення до створення в оточенні таких змін, які полегшили б реалізацію цілей підприємства
	Прогнозна трансформація	Пов'язана з процесом пристосування фірми до передбачуваних змін у зовнішньому середовищі, є випереджальною реакцією щодо прогнозованих змін. Вона також запобігає виникненню несприятливої ситуації, в якій могло б опинитися і підприємство, якби не здійснило прогновної реструктуризації
	Трансформація, спрямована на пристосування	Затримка реакції на зміни в оточенні фірми, здійснюється після появи відповідальних змін і часто після появи несприятливих тенденцій для подальшої роботи чи розвитку підприємства

Таким чином, трансформація є сучасним ринковим інструментом підвищення ефективності підприємств, їх здатності адаптуватися до взаємодії з зовнішнім середовищем, державою і контрагентами.

5. Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб уникнення суперечностей між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства.

Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність підприємства сприяти фінансовому оздоровленню, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємопов'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій.

Виділяють дві форми реструктуризації підприємств:

- При оперативній реструктуризації підприємства розв'язуються дві проблеми: забезпечення ліквідності й суттєве поліпшення результатів його діяльності. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3-4 місяці. Комплекс заходів з оперативної реструктуризації містить передусім заходи щодо зниження всіх видів витрат (без одержання будь-яких суттєвих інвестицій) і швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу.
- Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує довготермінову його конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети.

Розрізняють наступні види реструктуризації:

Організаційно-правова реструктуризація характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури і власника державних підприємств.

Технічна реструктуризація пов'язана із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція підприємства, його капітальні й поточні витрати, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення **фінансової** життєздатності суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності та платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із погашенням боргових зобов'язань.

Управлінська реструктуризація пов'язана з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

За ступенем розрізняють часткову й комплексну реструктуризацію. Іноді підприємство потребує тільки **часткової** або так званої **обмеженої реструктуризації** для відновлення економічної та технічної життєздатності. При цьому воно встановлює для себе певні стандарти (рівень фінансового лівериджу, розмір робочого капіталу, коефіцієнт покриття боргів), які є кінцевою метою реалізації відповідного типу реформування. Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо.

Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує **комплексної** реструктуризації. Вона охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті тощо.

Будь-яку стратегію реструктуризації треба підсилювати заходами за трьома напрямками:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат, і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок проведення реструктуризації підприємства:

- 1) Попередній аналіз стану підприємства.
- 2) Включення до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій.
- 3) Аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства.
- 4) Обґрунтування концепції реструктуризації.
- 5) Розробка плану реструктуризації.
- 6) Запровадження організаційно-економічних та інших заходів з реструктуризації.
- 7) Визначення економічної ефективності реструктуризації.

8) Оцінка результатів створення і функціонування нових організаційно-правових структур.

Основні варіанти проведення реструктуризації підприємств:

- ⇒ об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи;
- ⇒ перепрофілювання підприємств;
- ⇒ виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності;
- ⇒ передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління;
- ⇒ виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб;
- ⇒ створення державної холдингової компанії з дочірніми підприємствами.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:

а) **ступінь освоєння нових ринків**, що показує, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції і подолати бар'єри вступу до нових ринків;

б) **рівень специфічних виробничих знань і технологій**, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Вибір тих чи інших форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів (*потенційної прибутковості*), бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація вибраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому треба враховувати *соціальні й екологічні наслідки кожного заходу*. Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу і підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність

Перелік ключових питань:

1. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та методи вимірювання.
2. Основні напрями забезпечення необхідної економічної безпеки підприємства.
3. Санація (фінансове оздоровлення) суб'єктів господарювання: сутність, цілі, форми здійснення та типові заходи.
4. Банкрутство підприємства: сутність, причини, процедура визнання та способи прогнозування.

**Ключові
поняття:**

Економічна безпека підприємства; оцінка рівня економічної безпеки підприємства; фінансова, інтелектуальна й кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова складові економічної безпеки підприємства; служба безпеки підприємства, санація, банкрутство, суб'єкт банкрутства (банкрут), боржник, кредитор, процедура банкрутства, процедура ліквідації підприємства, ліквідаційна вартість збанкрутілого підприємства, наслідки процесу визнання боржника банкрутом

Розкриття змісту ключових питань теми.

**1. Економічна безпека підприємства:
сутність, складові та методи вимірювання.**

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, при якому гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне й максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. *До основних функціональних цілей економічної безпеки* належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості й незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної і ефективної організаційної структури управління підприємством;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна й функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуротвірних елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства:

- 1) фінансова складова – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;

2) інтелектуальна й кадрова складові – збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; ефективне управління персоналом;

3) техніко-технологічна складова – ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів;

4) політико-правова складова – всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства;

5) інформаційна складова – ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства;

6) екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація витрат від забруднення довкілля;

7) силова складова – забезпечення фізичної безпеки працівників фірми і збереження її майна.

До основних причин, які негативно впливають на зниження рівня економічної безпеки і можуть привести підприємство до критичної межі, необхідно віднести такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та підвищення рівня плинності кадрів;
- зниження цін на продукцію, незалежних від діяльності підприємства;
- істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання вибутку від реалізації продукції.

Можуть бути й інші чинники спричинення низького рівня економічної безпеки підприємства, зокрема форс-мажорні явища, незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль), низький рівень кваліфікації персоналу й інші.

Загалом усі названі причини зниження рівня економічної безпеки підприємства аж до критичної межі досить тісно взаємопов'язані і становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Тому необхідно уважно слідкувати за чинниками, які можуть спричинити кризові явища.

2. Основні напрями забезпечення необхідної економічної безпеки підприємства.

На виробничому підприємстві розробляють такі основні заходи з організації економічної безпеки:

⇒ формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);

⇒ прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;

- ⇒ стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- ⇒ тактичне планування економічної безпеки за функціональними рівнями;
- ⇒ оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- ⇒ здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- ⇒ узагальнююче оцінювання досягнутого рівня економічної безпеки.

Здійснення зазначених заходів у комплексі може забезпечити відповідний рівень економічної безпеки підприємства.

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства (організації) здійснюється на підставі визначення сукупного критерію через зважування і підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються за допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді.

Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання (*Ксеб*) можна розрахувати за формулою:

$$K_{себ} = \sum_{i=1}^n K_i * d_i, \quad (16.1)$$

де K_i – величина окремого критерію за i -ю функціональною складовою;

d_i – питома вага значущості i -ї функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнянням розрахункових значень *Ксеб* з реальними величинами цього показника на підприємстві (організації), що аналізується, а також (коли це можливо) на аналогічних суб'єктах господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну *Ксеб*, здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму.

1 етап. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів.

2 етап. Фіксація вжитих заходів для запобігання негативним впливам за всіма функціональними складовими економічної безпеки.

3 етап. Оцінка ефективності вжитих заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки.

4 етап. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, вжитих для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку.

5 етап. Виявлення не усунених і очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки і тих, що можуть з'явитися в майбутньому.

6 етап. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку і запобігання можливим таким впливам.

7 етап. Оцінка кожного із запропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки та визначення відповідальних за їх реалізацію.

Результати функціонального аналізу оформлюють у вигляді спеціальної таблиці-карти. Заповнюючи таку таблицю-карту, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, враховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, що повторюються стосовно різних функціональних складових, ураховується в бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) картину результативності діяльності всіх структурних підрозділів (відділів, цехів) з цього питання. Конкретна оцінка ефективності роботи структурних підрозділів того чи іншого суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

- 1) витрати на здійснення заходу;
- 2) розмір відверненої шкоди;
- 3) розмір заподіяної шкоди;
- 4) ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої та заподіяної шкоди, поділеної на витрати на здійснення заходу).

На всіх великих і середніх підприємствах створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, в яких фірма наймає одного чи кількох охоронців. Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки. Пріоритетним принципом організації та функціонування системи безпеки фірми треба вважати її комплексність.

Сукупність конкретних завдань, що постоють перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що покладаються на службу безпеки підприємства, такі:

- ⇒ організація і забезпечення пропускнуго й внутрішньооб'єктного режиму в приміщеннях; порядок несення служби;
- ⇒ участь у розробці основоположних документів з метою відображення в них вимог організації безпеки и захисту комерційної таємниці;
- ⇒ розробка й здійснення заходів із забезпечення роботи з документами, що містять відомості, які є комерційною таємницею, контроль виконання вимог матеріалів інструктивного характеру;
- ⇒ виявлення і перекриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації, облік та аналіз порушень режиму безпеки працівниками підприємства, клієнтами та конкурентами;
- ⇒ організація і проведення службових розслідувань за фактами розголошення або втрати документів, інших порушень безпеки підприємства;
- ⇒ розробка, оновлення і поповнення переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю, та інших нормативних актів, які регламентують порядок організації безпеки й захисту інформації;

⇒ забезпечення строгого виконання вимог нормативних документів з питань захисту комерційної таємниці;

⇒ організація і регулярне проведення навчання працівників фірми й служби безпеки за всіма напрямками захисту комерційної таємниці;

⇒ ведення обліку сейфів і металевих шаф, в яких дозволене постійне чи тимчасове зберігання конфіденційних документів, а також облік та охорона спеціальних приміщень і технічних засобів у них;

⇒ підтримка контактів із правоохоронними органами й службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної ситуації в районі.

У нормативних документах, що визначають організацію діяльності служб безпеки фірм, виділяються конкретні об'єкти, які портебують захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. До них належать:

- персонал;
- матеріальні засоби праці й фінансові кошти;
- інформаційні ресурси з обмеженим доступом;
- засоби та системи комп'ютеризації діяльності фірми;
- технічні засоби й системи охорони і захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

Служба безпеки фірми завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу й злочинного світу. Для управління безпекою багато фірм створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи – протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки фірми.

3. Санація (фінансове оздоровлення) суб'єктів господарювання: сутність, цілі, форми здійснення та типові заходи.

Санація – це комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості й конкурентоспроможності.

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи, на основі якого приймається рішення щодо доцільності проведення санації або повної ліквідації підприємства.

За проведення процесу санації необхідно визначити *стратегічні цілі й тактику проведення санації*. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили підприємству високий рівень рентабельності.

Відповідно до вибраної стратегії *розробляється програма санації*, тобто система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. Вона формується на підставі вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є *проект санації*, що

містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, конкретні графіки й методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є *координація і контроль* за якістю реалізації запланованих заходів. Органи контролю повинні своєчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів.

Для визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, проводять державну експертизу санаційних проектів. Розподіл державних фінансових коштів, визначення строків і порядку їхнього виділення та повернення залежать від цілої низки чинників.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за більш низькими цінами, скорочення дебіторської заборгованості, продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей, здачі в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Доцільність (ефективність) санаційних програм розвитку підприємства визначають за економічними показниками, наведеними в таблиці 16.1.

Таблиця 16.1. – Економічні показники для оцінювання доцільності санаційних програм розвитку підприємства

№ п/п	Показник	Рівень критерію, за якими здійснюється санаційна програма підприємства за варіантами		
		оптимальним	прийнятним	безперспективним
1.1.1.	Виробництво й прибуток Індекс обсягу виробництва в натуральному вираженні	дорівнює одиниці або більший	менший за одиницю, але більший за середньогалузевий показник	менший за середньогалузевий показник
1.2.	Індекс динаміки цін на продукцію	менший за індекс інфляції	дорівнює індексу інфляції	більший за індекс інфляції
1.3.	Співвідношення індексів динаміки обсягу реалізації (обсягу продажу) і витрат на виробництво продукції	>1	1	<1
1.4.	Співвідношення індексів динаміки ФОП (фонду оплати праці) та обсягу реалізації (обсягу продажу)	<1	1	>1
1.5.	Співвідношення індексу середньої заробітної плати та індексу інфляції	>1	1	<1

Продовження табл. 16.1

1.6.	Співвідношення обсягів випуску продукції в натуральному вираженні (або в незмінних цінах) і динаміки чисельності персоналу	>1	1	<1
1.7.	Співвідношення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, у базовому та розрахунковому періодах (у порівнянних цінах)	>1	1	<1
2.	Імпорт Частка імпортозамінної продукції в загальному обсязі продукції підприємства і середньогалузевий показник	>1	>0	0
3. 3.1.	Конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках Частка експортної продукції у загальному обсязі виробництва підприємства та середньогалузевий показник	>1	>0	0
3.2.	Співвідношення індексу обсягів продажу у вартісному вираженні та аналогічного галузевого показника	>10	1	<1

4. Банкрутство підприємства:

сутність, причини, процедура визнання та способи прогнозування

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

Банкрут – боржник, який перебуває в процесі ліквідації.

Причини виникнення банкрутства:

- ✓ зовнішні (політичні, соціально-економічні, науково-технічні, зовнішньоекономічні);
- ✓ внутрішні (брак стратегічного плану розвитку; низька якість менеджменту; нераціональна організаційна структура; дефіцит власних оборотних коштів; збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості; недосконалість механізму ціноутворення; брак довготермінового інвестування, технологічна неузгодженість процесу виробництва; утримання зайвих робочих місць.)

Симптоми банкрутства:

- 1) зменшення обсягів реалізації продукції;
- 2) падіння прибутковості; скорочення робочих місць;
- 3) падіння попиту на продукцію;
- 4) втрати клієнтів і покупців;
- 5) збільшення обсягів неліквідних обігових коштів;
- 6) неритмічність виробництва;
- 7) низький рівень використання виробничого потенціалу;
- 8) збільшення витрат на виробництво і реалізацію продукції; зниження рівня продуктивності праці.

Ознаки банкрутства:

✓ різка зміна структури балансу підприємства (труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості, зростання запасів готової продукції, збільшення кредиторської заборгованості;

✓ зниження обсягів продажу;

✓ неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі щодо заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Умови й механізм визнання банкрутами юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю і щодо яких претензії кредиторів можуть бути задоволені, визначається законодавчо.

Етапи й процедури порушення справи про банкрутство

1. Установлення факту банкрутства боржника;
2. Підтвердження факту безперечності вимог кредитора, який ініціює порушення права про банкрутство;
3. Визначення майнових активів боржника;
4. Виявлення всіх можливих кредиторів;
5. Обґрунтування можливого плану реструктуризації або санації;
6. Реструктуризація (санація), якщо така можлива;
7. Визнання боржника банкрутом, якщо реструктуризація (санація) не можлива.

Розрізняють такі основні причини ліквідації підприємств:

1) вартість майна боржника продовжує знецінюватися, і бракує будь-якої можливості її відновлення;

2) жодна юридична чи фізична особа не звернулася до відповідного органу із заявою про проведення реструктуризації або санації боржника;

3) жодний з поданих реструктуризаційних чи санаційних планів не було схвалено кредиторами;

4) запропонований план виходу підприємства (організації) з кризового стану з тих чи інших причин неможливо реалізувати.

Арбітражний суд приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причетним до цього процесу. Цією постановою призначаються також ліквідатори з-поміж представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів.

Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційна вартість – це чиста грошова сума, яку власники (власник) підприємства можуть одержати при ліквідації підприємства і окремого розпродажу його активів.

Наслідки ліквідації майна банкрутів

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) вважається таким, що настав;
- припиняється нарахування неустойки (штрафу, пені), процентів та інших економічних санкцій за всіма видами заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;
- припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном;
- до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки.

Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформлюються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням із зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів.

Після завершення реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і є необхідними для повного задоволення всіх вимог кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами, ліквідаційна комісія складає й подає до Арбітражного суду ліквідаційний баланс. Арбітражний суд ухвалює рішення про затвердження балансу, виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника, звільняє ліквідаторів від виконання своїх обов'язків.

Таким чином, справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації чи санації майна боржника або після затвердження ліквідаційного балансу.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бойчік І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник, 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: “Атіка”, 2007.-528
2. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України, 2004р.
3. Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. О. П. Крайник. Л.: «Львівська політехніка», 2003. – 208с.
5. Економіка підприємства: Навч. посіб./За ред. А. В. Шегди. – К.:Знання-Пресс, 2002. – 335 с.
6. Економіка підприємства: Підручник/ За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
7. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие.- 2-е изд. доп. – М.: Инфра –М., 2008. – 455с.
8. Инвестиции : Учебное пособие / Г. П. Подшиваленко, Н. И. Лахметкина, М. В. Макарова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС , 2006. – 200 с.
9. Кардаш В. Я Маркетингова товарна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
- 10.Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
- 11.Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
- 12.Петрович Й. М., Кіт А. Ф. та ін. Економіка підприємства: Підручник /за заг.ред. Й.М.Петровича. – Львів: “Новий світ-2000”, 2004. – 680 с.
- 13.Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред. В. Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
- 14.Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. – К.:Компас, 2004. -248 с.
- 15.Склярєнко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Инфра –М., 2006. – 528с.
- 16.Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємства: Навч.посібник. – К: КНЕУ, 2004. – 412с.
- 17.Тоцький В. І., Лавриненко В. В. Організаційний розвиток підприємства: Навч.посібник. – К: КНЕУ, 2005. – 247с.
- 18.Хрипач В. Я., Суша Г. З. и др. Экономика предприятия. – Минск: Экономпресс, 2000.
- 19.Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навч.посібник для студ. ВНЗ. – К.: Каравела. 2004. – 568 с.
- 20.Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608 с.
- 21.Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. Л. Г. Мельника.- 2-е изд. испр. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 628с.

ЗМІСТ

	Стор.
Змістовий модуль 1. Підприємство та чинники його виробничої діяльності.....	3
Тема 1. Теорії підприємств та основи підприємництва.....	3
1. Теорії підприємств та їх характеристика.....	3
2. Поняття, цілі функціонування і головні напрямки діяльності підприємства.....	5
3. Правові основи функціонування підприємства.....	6
4. Сутність, принципи здійснення та моделі підприємницької діяльності.....	7
5. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки в підприємстві.....	11
Тема 2. Види підприємств, їх організаційно-правові форми.....	12
1. Класифікація видів підприємств.....	12
2. Характеристика основних організаційно-правових форм підприємств.....	15
3. Добровільні та інституційні об'єднання підприємств в Україні.....	16
Тема 3. Зовнішнє середовище господарювання підприємств.....	17
1. Поняття ринкової системи, її структура та функції.....	17
2. Елементи мікросередовища та їх вплив на діяльність підприємства.....	19
3. Класифікація та характеристика основних компонентів макросередовища.....	20
Тема 4. Структура та управління підприємством.....	22
1. Управління підприємством: сутність, функції та методи здійснення.....	22
2. Характеристика типів організаційних структур управління підприємствами.....	23
3. Виробнича структура підприємства: поняття, види та чинники формування.....	30
4. Поняття, види та роль інфраструктури підприємства.....	31
Тема 5. Ринок і продукція.....	33
1. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри.....	33
2. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства.....	34
3. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг).....	36
4. Вартісні та натуральні вимірники обсягу продукції.....	37
Тема 6. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці.....	39
1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.....	39
2. Система показників для оцінки чисельності, стану, руху робочої сили на підприємстві.....	41
3. Методичні підходи при плануванні чисельності окремих категорій працівників підприємства.....	42
4. Продуктивність праці персоналу: сутність, показники і методи її вимірювання та напрямки підвищення.....	45
5. Мотивація персоналу: сутність, види та основні методи впливу.....	46
6. Оплата праці на підприємстві: сутність, державна політика загальна організація.....	48
7. Сутнісно-видова характеристика форм і систем оплати праці персоналу.....	50
Тема 7. Капітал підприємства.....	55
1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів підприємства.....	55
2. Основні засоби підприємства: поняття, функціонально-елементний склад та оцінка.....	56
3. Знос та амортизація основних засобів: поняття, вимірювання та методи нарахування.....	59
4. Системи показників технічного стану, руху й ефективності використання основних засобів підприємства.....	60
5. Оборотний капітал підприємства: сутність, функціонально-елементний склад та процес трансформації.....	61
6. Методи визначення потреби в оборотних коштах підприємства.....	63
7. Показники та шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	65
8. Поняття, характерні риси, елементний склад та значення нематеріальних ресурсів підприємства.....	66
9. Нематеріальні активи підприємства та їх вартісна оцінка.....	67
Тема 8. Техніко-технологічна база та виробнича потужність.....	70
1. Техніко-технологічна база виробництва та забезпечення її розвитку.....	71
2. Сутнісно-видова характеристика та переваги лізингу.....	73
3. Поняття, види, методичні основи визначення обсягу та ступеня використання виробничої потужності підприємства.....	75
Змістовий модуль 2. Фінансово-економічні показники та стратегічні основи розвитку підприємства.....	79
Тема 9. Організація виробництва і забезпечення якості продукції.....	79

1. Виробничий процес на підприємстві: сутність, структура та принципи організації.....	79
2. Типи та методи організації виробництва.....	80
3. Основні форми організації виробництва, необхідність їх застосування та характеристика.....	83
4. Сутнісна характеристика, показники і методи оцінки якості та конкурентоспроможності продукції.....	83
5. Технічні, організаційні та соціальні чинники підвищення якості й конкурентоспроможності продукції підприємства.....	85
6. Стандартизація і сертифікація продукції (послуг) підприємства.....	86
Тема 10. Витрати на виробництво та реалізацію продукції.....	87
1. Сутнісна характеристика та класифікація витрат підприємства.....	87
2. Собівартість продукції (робіт, послуг), її види та методи калькулювання.....	91
3. Зміст і методика обчислення кошторису витрат на виробництво продукції.....	94
4. Управління витратами на підприємстві.....	96
5. Економічний зміст та функції ціни. Види цін.....	98
6. Методи ціноутворення на продукцію підприємства.....	100
Тема 11. Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання.....	102
1. Сутнісна характеристика доходів підприємства та джерел їх утворення.....	102
2. Поняття, види та порядок формування і напрями використання прибутку підприємства.....	103
3. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності діяльності підприємства.....	105
4. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.....	107
5. Конкурентоспроможність підприємства: поняття, чинники формування та методичні основи розрахунку.....	109
Тема 12. Планування діяльності підприємства.....	111
1. Сутність планування, його види, принципи здійснення та методи.....	111
2. Характеристика стратегічного, тактичного та оперативно-календарного планування.....	112
3. Поняття, призначення та типові розділи бізнес-плану підприємства.....	115
4. Сутність, зміст та технологія розробки виробничої програми підприємства.....	116
Тема 13. Інвестиції.....	119
1. Поняття, сутність та класифікація інвестицій.....	120
2. Визначення необхідного обсягу та джерел формування виробничих інвестицій.....	121
3. Методичні основи визначення економічної ефективності виробничих інвестицій (капіталовкладень).....	122
4. Сутність, форми та оцінка ефективності фінансових інвестицій.....	123
Тема 14. Інноваційна діяльність.....	127
1. Сутність, значення та класифікація інновацій.....	127
2. Науково-технічний прогрес, його форми та напрями прояву.....	129
3. Загальна характеристика, об'єкти, напрями і тенденції розвитку організаційного прогресу на підприємствах.....	130
4. Оцінка економічної ефективності технічних інновацій і організаційних нововведень.....	131
Тема 15. Розвиток підприємства: сучасні моделі, трансформація і реструктуризація.....	135
1. Сутність і тенденції організаційного розвитку підприємств.....	136
2. Характеристика сучасних моделей розвитку підприємств.....	140
3. Бізнес-процеси на підприємстві: поняття, види та принципи їх організації.....	144
4. Сутність трансформації, її види, напрями та форми.....	148
5. Організаційні форми та порядок проведення реструктуризації підприємств.....	150
Тема 16. Економічна безпека та антикризова діяльність.....	152
1. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та методи вимірювання.....	153
2. Основні напрями забезпечення необхідної економічної безпеки підприємства.....	154
3. Санація (фінансове оздоровлення) суб'єктів господарювання: сутність, цілі, форми здійснення та типові заходи.....	157
4. Банкрутство підприємства: сутність, причини, процедура визнання та способи прогнозування.....	159
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....	162

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

СКЛЯРУК Наталя Іванівна

Конспект лекцій

з дисципліни

«Економіка підприємства»

(для студентів 3 курсу заочної форми навчання
галузі знань – 0305 «Економіка та підприємництво»
напряму підготовки 6.030509 – «Облік і аудит»)

Відповідальний за випуск *Т. А. Пушкар*

Редактор *О. В. Тарасюк*

Комп'ютерне верстання *К. А. Алексанян*

План 2010, поз. 195Л

Підп. до друку 02.12.2010

Формат 60×84/16

Друк на різнографі

Ум. друк. арк. 9,6

Тираж 50 пр.

Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011р.